

ESTUDIOS e INFORMES de la CEPAL

7

Las Relaciones Económicas Externas de América Latina en los Años Ochenta



NACIONES UNIDAS

E. Gana

ESTUDIOS e INFORMES de la CEPAL



Las Relaciones Económicas Externas de América Latina en los Años Ochenta



NACIONES UNIDAS

SANTIAGO DE CHILE, 1981

E/CEPAL/G.1160/Rev.1

Septiembre de 1981

Este es un documento de apoyo que complementa y amplía algunos de los temas tratados en el trabajo de la CEPAL, *El desarrollo de América Latina en los años ochenta*, (E/CEPAL/G.1150), Serie Estudios e Informes de la CEPAL, N° 5, 1981. Los aspectos relacionados con la integración y cooperación regionales se tratan separadamente en el documento *Integración y cooperación regionales en los años ochenta*, (E/CEPAL/G.1151/Rev.1), Serie Estudios e Informes de la CEPAL, N° 8, 1981.

INDICE

Página

| | | |
|------|--|-----|
| I. | ALGUNOS TEMAS PRINCIPALES EN EL DEBATE Y LA NEGOCIACION INTERNACIONALES | 1 |
| | A. América Latina y su inserción en la economía internacional | 1 |
| | B. El proteccionismo: barreras al intercambio y nuevas pautas de organización del comercio internacional | 12 |
| | C. La energía: una nueva área de negociación.. | 24 |
| | D. Las empresas transnacionales | 34 |
| II. | ASPECTOS COMERCIALES Y FINANCIEROS DE LAS RELACIONES EXTERNAS DE AMERICA LATINA | 45 |
| | A. Algunos elementos sobresalientes | 45 |
| | B. El sector externo | 47 |
| | C. Productos básicos | 57 |
| | D. Exportaciones de manufacturas | 72 |
| | E. Promoción de exportaciones | 82 |
| | F. Financiamiento externo y problemas monetarios | 85 |
| III. | RELACIONES ECONOMICAS Y COOPERACION CON OTRAS AREAS GEOGRAFICAS | 99 |
| | A. Estados Unidos | 99 |
| | B. Las Comunidades Europeas | 106 |
| | C. Países europeos miembros del CAME | 119 |
| | D. La cooperación entre países en desarrollo.. | 129 |
| IV. | ALGUNAS PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES EXTERNAS LATINOAMERICANAS EN EL DECENIO DE 1980 ... | 135 |
| | A. Proyecciones de la economía mundial para el decenio de 1980 | 135 |
| | B. Algunos elementos de compensación influyentes en las perspectivas de la economía mundial | 148 |
| | C. Orientaciones para la incorporación de América Latina en el escenario mundial..... | 158 |
| | ANEXO ESTADISTICO | 173 |

I. ALGUNOS TEMAS PRINCIPALES EN EL DEBATE Y LA NEGOCIACION INTERNACIONALES

A. AMERICA LATINA Y SU INSERCIÓN EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL

1. Las transformaciones recientes de la economía internacional

Las transformaciones producidas en el decenio de 1970 han cambiado profundamente la situación económica internacional. En el campo de los países desarrollados de economía de mercado, terminó el auge sostenido de la postguerra y comenzaron a manifestarse crisis múltiples (entre otras, de crecimiento, de conducción global, monetaria, energética, de concentración económica, de ocupación y de mercados). A su vez, en los países en desarrollo no sólo se reflejó con fuerza esta situación de los países desarrollados, sino que se alteró la naturaleza de varios de sus problemas más importantes (por ejemplo, el carácter de la vulnerabilidad externa), y las políticas aplicadas procuraron minimizar los efectos de esas dificultades, en unos casos mediante el establecimiento de mecanismos de defensa y en otros por un mayor acoplamiento a las economías desarrolladas.

La inserción en la economía mundial de los países en desarrollo en general y de América Latina en particular, está condicionada por varios factores, entre los que sobresalen, primero, los desequilibrios de la economía internacional, en medio de los cuales se establecen o renuevan con gran velocidad múltiples relaciones y entrelazamientos recíprocos, referidos tanto a países (por ejemplo, los establecidos entre países productores y consumidores de petróleo) como a mecanismos económicos (del tipo de los nuevos circuitos financieros internacionales); y segundo, la articulación entre centro y periferia del sistema económico internacional, con una distribución del poder de decisión y del ingreso muy desigual y con una inequitativa participación en los frutos del progreso técnico y del crecimiento económico mundial. ^{1/}

^{1/} En el período 1950-1977, el producto interno por habitante (en dólares de 1970) aumentó en 2 576 dólares en los Estados Unidos, en 1 771 dólares en los países de la Comunidad Económica Europea y en 126 dólares en el conjunto de los países en desarrollo (400 dólares en el caso de América Latina); cabe señalar que la tasa anual media de crecimiento del producto por persona durante todo el período fue igual en los Estados Unidos y en el conjunto de los países en desarrollo (2.3%).

No cabe analizar aquí los acontecimientos económicos internacionales. Por ello, solamente se señalarán algunos rasgos del medio en que se desenvuelven las relaciones externas de América Latina, referidos a las características del funcionamiento reciente de la economía en los países centrales y a los mecanismos de propagación de sus crisis hacia la periferia.

Las economías de mercado centrales están sufriendo grandes transformaciones, que alteran profundamente su funcionamiento. Sin el propósito de establecer relaciones de causalidad, se mencionarán algunas de las más importantes. En primer término, existen rigideces y restricciones que han provocado un lento crecimiento de la actividad productiva. Entre ellas sobresalen la necesidad de derivar cuantiosas inversiones hacia la readaptación del sistema a las nuevas condiciones, y sustraerlas así al circuito productivo; es decir, deben asignarse inversiones a reajustes en lugar de dedicarlos a la instalación de equipos productivos. En particular, el cumplimiento del proceso de "reindustrialización" en algunos países desarrollados requiere la modernización de un conjunto de ramas industriales que han perdido competitividad internacional, así como la adecuación a los nuevos precios de los combustibles y la aplicación de mejoras técnicas que minimicen la contaminación. Por otra parte, el alza de los precios del petróleo cambió abruptamente las reglas del juego de un sistema económico basado en la energía abundante y barata; disminuyó la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo, 2/ y en las empresas de los Estados Unidos cambió la estructura de los costos de producción, con una reducción de la participación de los beneficios, mientras aumentaba la de los intereses

2/ Entre los períodos 1957-1973 y 1973-1978, las tasas medias anuales de crecimiento de la productividad en la industria manufacturera descendieron de 2.1 a 0.8% en los Estados Unidos; de 8.9 a 3.0% en Japón; de 4.8 a 2.9% en Francia; de 4.6 a 3.1% en la República Federal de Alemania y de 3.0 a 0.7% en Gran Bretaña (en este último caso la comparación llega hasta 1977). Véase Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Annuaire Statistiques, París, 1957 a 1978; OIT, Annuaire Statistiques, Ginebra, 1957 a 1978.

percibidos. 3/ Paralelamente, se manifestó la crisis monetaria internacional y recrudecieron la inflación y la desocupación. Por otro lado, se consolidaron algunas tendencias socioeconómicas, como la internacionalización de las pautas de la sociedad de consumo, la transnacionalización de la economía y el proceso de concentración económica y financiera. Por último, en el plano de la conducción económica internacional de los países de economía de mercado, se afirmó un liderazgo compartido por los Estados Unidos, las Comunidades Europeas y el Japón, en vez de la clara hegemonía de uno de ellos que rigió desde la postguerra hasta fines del decenio de 1960.

La situación crítica de los centros se expande a la periferia a través de varios mecanismos de propagación. Debe advertirse que se trata de fenómenos complejos en los cuales es difícil discernir cuáles son los agentes generadores, y que tienen simultáneamente distintos efectos. Entre ellos pueden señalarse: i) el proteccionismo, forma elemental mediante la cual los países del centro, que tienen altos costos en la agricultura y en ciertas ramas industriales, defienden su producción y limitan las exportaciones potenciales de los países en desarrollo; ii) la inflación de los países del centro, que se propagó a la periferia, sobre todo por la vía del aumento del precio de las manufacturas, y que se agregó a los factores propios de la inflación de algunos países; 4/ iii) el auge de la demanda

3/ En los Estados Unidos, entre 1960 y 1978, en la estructura de costos de producción de las empresas, los intereses aumentaron de 1.3 a 3.0%, mientras los beneficios, después de descontados los impuestos, descendieron de 6.7 a 4.6%; paralelamente, en el mismo período, la tasa de autofinanciamiento de las empresas descendió de 73 a 48%. (Véase Estados Unidos, Economic Report of the President, Washington, 1979).

4/ Para el conjunto de los países en desarrollo, las sumas adicionales acumuladas que se pagaron en el período 1971-1978 por el aumento de los precios unitarios de maquinaria y material de transporte fue de 242 300 millones de dólares. Da una idea de la magnitud de esta cifra recordar que en el mismo período y para los mismos países, los pagos adicionales provocados por los mayores precios unitarios de los combustibles fueron de 152 800 millones de dólares; es decir, la "cuenta manufacturera" fue mayor que la petrolera, pues si bien los valores unitarios de los combustibles crecieron más rápidamente que los de la maquinaria y equipos de transporte, se aplicaron a un volumen físico menor. De todos modos, se trata de dos rubros indispensables para el funcionamiento de la economía. En el caso de América Latina, los

superflua o suntuaria en los países de la periferia, que ha adquirido enormes dimensiones y que obedece por un lado a la presión de empresas de países desarrollados por vender bienes - sean o no prescindibles - y a la acción masiva de los medios de propaganda, y por otro a las pautas imitativas adoptadas por gran parte de la población local, aunque a diferencia de los países del centro, en los países de la periferia no se trata del consumo de la mayoría de la población en una sociedad muy homogénea, sino del consumo suntuario, superfluo o banal en sociedades en que gran parte de la población - en algunos casos la mayoría - carece de lo esencial. 5/

Del panorama global esbozado se desprenden algunas orientaciones. Ante todo, es necesario tomar conciencia de la naturaleza de los problemas que afectan a los países desarrollados, de la multiplicidad y complejidad de las nuevas relaciones surgidas, y de la subsistencia, con algunos rasgos originales, de la subordinación que caracteriza a las relaciones entre centro y periferia. Dentro de este contexto, es fundamental que los países latinoamericanos definan las orientaciones generales de su inserción internacional, y las modalidades de corto plazo que les permitan acomodarse mejor - es decir, aprovechando al máximo sus propias potencialidades de desarrollo - en la coyuntura económica mundial que se vaya presentando durante el decenio de 1980. Ello reitera la absoluta necesidad de que la región continúe elaborando y proponiendo una plataforma común de acción, la que debería también estar en armonía con las posiciones básicas sostenidas por el conjunto de los países en desarrollo. Estos planteamientos deberán expresarse en diversos ámbitos: en primer término, en las

mayores precios de los combustibles ascendieron a 70 700 millones de dólares, y los de maquinaria y material de transporte a 63 800 millones en igual período.

- 5/ Véase la serie de artículos publicados sobre el tema en los números que se indican de la Revista de la CEPAL, en especial los siguientes: de Raúl Prebisch, "Crítica al capitalismo periférico" (Nº 1), "Estructura socioeconómica y crisis del sistema" (Nº 6), "Las teorías neoclásicas del liberalismo económico" (Nº 7), y "Hacia una teoría de la transformación" (Nº 10); de Aníbal Pinto, "Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina" (Nº 1) y "La internacionalización de la economía mundial y la periferia. Significados y consecuencias" (Nº 9); de Jorge Graciarena, "Poder y estilos de desarrollo" (Nº 1) y de Marshall Wolfe, "Enfoques del desarrollo: ¿de quién y hacia qué?" (Nº 1).

negociaciones con los países desarrollados; en segundo lugar, en la elaboración y aplicación, en el plano nacional, de mecanismos de defensa que impidan o minimicen los efectos nocivos de las dificultades internacionales, y por último, en la ejecución de una política de cooperación regional.

2. Tres grandes áreas de acción: comercio internacional, financiamiento y cooperación regional

Las principales orientaciones para la acción en materia de relaciones económicas internacionales han sido expuestas en la Estrategia Internacional del Desarrollo para el Tercer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo, y atañen al comercio, el financiamiento y la cooperación. 6/

El primer conjunto de cuestiones por encarar y acciones por adoptar, se refiere al comercio internacional de América Latina. El mantenimiento o el aumento del ritmo de crecimiento de las exportaciones constituye un requisito ineludible para que pueda alcanzarse un crecimiento satisfactorio. No se trata de una propuesta utópica, pues se obtuvo una tasa relativamente alta de expansión del comercio en el período 1975-1979, en medio de una situación mundial recesiva. Como es obvio, el dinamismo del sector externo depende, por una parte, de la generación de una corriente cada vez mayor y más diversificada de productos exportables y, por la otra, del libre acceso a los mercados internacionales. El primer requisito se vincula al fortalecimiento de la estructura económica interna, en particular a la vigorización y diversificación del proceso de industrialización y al mejoramiento de la exportación y elaboración local o regional de los productos primarios. En cuanto al acceso a los mercados, deberá proseguirse la lucha contra el proteccionismo de los países desarrollados y por una participación significativa en la elaboración y aplicación de la política económica internacional. En este aspecto, las mejores armas de los países en desarrollo son la unidad de acción en la negociación y la capacidad de adoptar medidas de conjunto.

El segundo grupo de problemas se refiere al financiamiento externo. En la mayoría de los países de la región, la absorción de los efectos de la recesión internacional y, en especial, del alza del precio de los productos energéticos, ha provocado reducciones en el ritmo de crecimiento,

6/ Véase Naciones Unidas, Asamblea General, Estrategia Internacional del Desarrollo para el Tercer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo, documento A/RES/35/56, párrafos 52, 96, 134 y 135.

mayores tasas de inflación y aumentos tanto en los déficit en la cuenta corriente del balance de pagos como en el endeudamiento externo.

El decenio que estamos iniciando exigirá nuevos esfuerzos para abordar con imaginación y a la vez con realismo el problema de obtener los cuantiosos recursos necesarios para financiar el balance de pagos. Entre las posibles líneas de acción cabe citar un considerable aumento de los recursos de las instituciones financieras internacionales, y el acceso a los mercados financieros internacionales con nuevas modalidades de cooperación, en condiciones que no perjudiquen el proceso de desarrollo. Asimismo, podrá ser fundamental la cooperación financiera directa de los países en desarrollo petroleros con los no petroleros, ejemplo de la cual ha sido la cooperación de México y Venezuela con un grupo de países centroamericanos y del Caribe.

La tercera serie de problemas es la vinculada a la integración y la cooperación entre los países latinoamericanos, ^{7/} que sigue siendo un componente fundamental, tanto de la estrategia para lograr una inserción más adecuada en la economía mundial, como para vigorizar el desarrollo interno de los países de la región. En el primer caso, se otorga un amplio respaldo a la acción internacional; y en el segundo, al ampliar las posibilidades y dimensiones de los mercados internos, se impulsa el crecimiento nacional. En los esquemas tradicionales de integración, pese a las tensiones que experimentaron desde mediados de los años setenta, los resultados en términos de comercio intrarregional siguen siendo significativos, y en algunos de ellos existen buenas perspectivas de que mejoren.

Los caminos que habrán de seguirse y los mecanismos que habrán de emplearse en el futuro diferirán en algunos casos de los que se emplearon en el pasado para integrar y unir a la región, porque son distintos el escenario internacional y las estructuras económicas, políticas y sociales de los propios países latinoamericanos y del Caribe. En el último tiempo, la interrelación de las economías ha continuado incrementándose a través de acuerdos y proyectos de alcance bilateral o multilateral, en el campo del comercio, la infraestructura física, los sectores productivos, la complementación tecnológica y la cooperación financiera, dentro de una clara tendencia hacia un mayor pluralismo y una creciente variedad de modalidades de cooperación.

^{7/} Este tema ha sido examinado en CEPAL, Integración y cooperación regionales en los años ochenta; op.cit.

La cooperación regional debe considerarse, además, en la perspectiva más amplia de acciones en común con los países en desarrollo. Las experiencias del decenio demuestran las posibilidades existentes y la necesidad de intensificar las vinculaciones con las demás regiones de la periferia, tanto para buscar nuevos impulsos dinámicos para el desarrollo, como para fortalecer la capacidad de negociación con los países industrializados.

3. Evolución de las negociaciones económicas internacionales 8/

a) Antecedentes

Desde los años sesenta los países en desarrollo han venido planteando, principalmente dentro del marco de la UNCTAD, la necesidad de introducir reformas en las estructuras que rigen sus relaciones económicas con los países desarrollados. Para coordinar sus posiciones formaron el llamado Grupo de los 77 y, posteriormente, utilizaron con ese objeto las sucesivas conferencias de países no alineados. Durante diez años, las negociaciones encaminadas a efectuar esas reformas avanzaron con lentitud, pero la crisis de la economía mundial y el poder de negociación adquirido por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) a partir de 1973, las articulo mejor, dando lugar a la adopción de la Declaración y el Programa de Acción sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, en virtud de las resoluciones 3201 (S-VI) y 3202 (S-VI) aprobadas en 1974 en el sexto período extraordinario de sesiones de la Asamblea General de las Naciones Unidas. Los principios contenidos en esos textos fueron reafirmados en la resolución 3281 (XXXIX), que contiene la Carta sobre Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

La adopción de las resoluciones indicadas, en las cuales se sistematizaron los planteamientos efectuados hasta entonces por los países en desarrollo, dándoles un carácter más operativo, se debió fundamentalmente a la insistencia de la OPEP y de todo el Grupo de los 77 en que el problema de la energía fuese abordado en el marco de negociaciones que incluyeran además materias primas, comercio, desarrollo, y sistema financiero y monetario internacional, con la participación de la totalidad de los países en desarrollo.

El Programa de Acción sobre el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional incluía aquellos aspectos en los cuales se registraban las discrepancias más

8/ Las negociaciones internacionales por sectores y áreas geográficas se consideran más adelante, en los capítulos II y III de este documento.

importantes en las relaciones Norte-Sur: i) control sobre los recursos naturales; ii) precios justos y remunerativos para las materias primas; iii) industrialización y acceso a los mercados de los países desarrollados; iv) financiamiento del desarrollo; v) reforma del sistema monetario internacional; vi) regulación de las actividades de las empresas transnacionales; vii) fortalecimiento de la capacidad científica y tecnológica de los países en desarrollo; viii) promoción de la cooperación entre los países en desarrollo, e ix) fortalecimiento del papel de los países en desarrollo en el proceso decisorio a nivel internacional.

En definitiva, las resoluciones mencionadas fueron aprobadas, con importantes reservas de los países desarrollados. Sin embargo, en el séptimo período extraordinario de sesiones de la Asamblea General, realizado en 1975, se logró el compromiso de iniciar negociaciones entre ambos grupos de países a partir del temario contenido en esas resoluciones. La Conferencia sobre Cooperación Económica Internacional (CIEC), que sesionó en París entre 1975 y 1977, fue la expresión de ese compromiso. Al mismo tiempo, constituyó una experiencia novedosa en el campo de las negociaciones internacionales, tanto por la forma selectiva en que estuvieron representados los diversos grupos de países, como por la mayor claridad e interdependencia con que se plantearon los puntos incluidos en el temario.

Además, una parte importante de esos temas fue abordada en las reuniones de la UNCTAD que se realizaron en Nairobi y Manila, en 1976 y 1979 respectivamente, y algunos otros se examinaron durante los últimos años en conferencias especializadas como aquellas sobre habitat, en Estocolmo; población, en Bucarest; empleo, en Ginebra; alimentación, en Roma; cooperación técnica entre los países en desarrollo, en Buenos Aires; ciencia, tecnología y desarrollo, en Viena, e industrialización, en Lima y Nueva Delhi.

A pesar de los esfuerzos realizados durante los últimos seis años, a partir del sexto período extraordinario de sesiones de la Asamblea General sólo se han obtenido logros muy limitados, y por ende insuficientes para contribuir a resolver la crisis económica mundial y a promover un proceso de desarrollo internacional más equitativo y dinámico. Esa situación, unida a otros factores, está llevando a la comunidad internacional a dar un enfoque más integral a las negociaciones Norte-Sur, basándolas en la búsqueda de áreas de interés comunes a los diferentes grupos de países. Sin embargo, faltan políticas e instituciones que hagan posible una verdadera coordinación global de la economía mundial, particularmente tratándose de cuestiones para cuya solución se necesita del concurso de toda la comunidad internacional.

Por otra parte, las iniciativas emprendidas por los países industrializados para resolver la crisis económica mundial no se han integrado con los esfuerzos que apuntan al establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional. Así, no se ha considerado apropiadamente la relación existente entre las dificultades económicas de corto plazo y los problemas estructurales que mantienen una división internacional del trabajo injusta e ineficiente, ni los efectos en el sistema productivo del restablecimiento de un sistema monetario internacional más estable.

Por último, el sistema institucional establecido en Bretton Woods para el manejo de los asuntos económicos mundiales ha sido sobrepasado por la aparición de nuevos problemas que escapan a su esfera de competencia, como el de la energía, o de nuevos actores que pugnan por participar con mayor representación en las negociaciones. Es preciso entonces adecuar ese sistema a la naturaleza de los problemas económicos contemporáneos, otorgando a los países en desarrollo un mayor poder de decisión, lo que, a su vez, los debería llevar a perfeccionar los mecanismos de que disponen para coordinar sus posiciones y políticas frente a las de los países industrializados.

b) La reciente serie de negociaciones globales

Los escasos resultados conseguidos por los países en desarrollo en sus negociaciones con los países desarrollados los indujo, después del término de la Conferencia de París, a proponer la iniciación de una nueva serie de negociaciones, esta vez dentro del marco de las Naciones Unidas. En diciembre de 1977, la Asamblea General de las Naciones Unidas aprobó la resolución 32/174 en tal sentido y decidió convocar un período extraordinario de sesiones en 1980 para esos fines. En la misma resolución se decidió crear un comité plenario encargado de promover acuerdos en torno a los diversos temas incluidos en el programa del Nuevo Orden Económico Internacional y de vigilar el cumplimiento de las decisiones respectivas.

En sus comienzos, la labor de ese Comité Plenario se vio entrabada por la falta de consenso en torno a su mandato. Sin embargo, acogiendo una iniciativa surgida de la Conferencia de Países no Alineados que se efectuó en La Habana en 1979, la Asamblea General resolvió posteriormente que el período extraordinario de sesiones convocado para 1980 iniciara una nueva serie de "negociaciones globales sobre cooperación económica internacional para el desarrollo" (resolución 34/207). La Asamblea decidió, además, que tales negociaciones deberían "llevarse a cabo dentro del sistema de las Naciones Unidas con la participación de todos los estados" y que habrían de "incluir los temas principales en relación con las materias primas, la energía, el

comercio, el desarrollo, y los asuntos monetarios y financieros". (Resolución 34/138 de la Asamblea General). Adicionalmente resolvió que el Comité Plenario pasara a desempeñarse como comité preparatorio de esas negociaciones.

Los trabajos del Comité Preparatorio se desarrollaron durante la primera mitad de 1980 y se centraron fundamentalmente en la elaboración del temario para las negociaciones, sin lograr consenso en la materia. Se presentaron dos propuestas básicas, muy diferentes, una que representaba el punto de vista del Grupo de los 77, y otra formulada por la CEE que planteaba la posición de los países desarrollados.

La propuesta del Grupo de los 77 incluía una amplia lista de materias correspondientes a los siguientes grandes temas: i) las materias primas; ii) la energía; iii) el comercio; iv) el desarrollo y v) los asuntos monetarios y financieros. La CEE, por su parte, optó por un enfoque temático centrado en los problemas de: i) la alimentación; ii) la energía y iii) los balances externos. Los países desarrollados deseaban también que la negociación de cada tema fuera precedida por un análisis de la situación prevaleciente en la materia, análisis que preferían omitir los países en desarrollo por estimar que ya se había hecho en diversas oportunidades.

Parece posible sostener que la propuesta de los 77 se ajustaba mejor al espíritu de la resolución 34/207. Por su parte, los países desarrollados defendieron el enfoque temático y selectivo, invocando la conveniencia de que en las negociaciones se abordaran los problemas reales de la economía mundial - aunque en cada uno de ellos pudieran estar involucrados al mismo tiempo aspectos financieros, comerciales y otros - y manifestando su intención de no abordar demasiados temas importantes en muy poco tiempo.

Más allá de esas razones, los países desarrollados evidentemente estaban optando por concentrarse en un número limitado de problemas de corto plazo, en torno a los cuales podía presumirse la existencia de intereses comunes entre ellos y los países en desarrollo. Pero cabría pensar que a la vez los países desarrollados procuraban postergar de ese modo el examen de temas que implicaran reformas estructurales al sistema internacional, excluyendo o restando importancia dentro del temario a los problemas de comercio, proteccionismo, industrialización y tecnología, y a las políticas de ajuste que deberían poner en práctica los propios países industrializados.

Además del conflicto creado en torno al temario para las negociaciones, durante los trabajos del Comité Plenario en su calidad de comité preparatorio de las negociaciones globales, en el undécimo período extraordinario de sesiones de la Asamblea General, realizado durante los meses de

agosto y septiembre de 1980, surgió una segunda diferencia fundamental entre ambos grupos de países, esta vez en torno a los procedimientos en que deberían enmarcarse las negociaciones. En efecto, el Grupo de los 77 procuró fortalecer las atribuciones de una conferencia u órgano central para las negociaciones, en las que participaran todos los Estados Miembros de las Naciones Unidas. Los países desarrollados, en cambio plantearon la necesidad de realizar negociaciones simultáneas y paralelas - como ya lo habían sostenido en el Comité Plenario preparatorio de las negociaciones globales -, y de radicar las negociaciones sustantivas en los organismos especializados ya existentes y dentro de las respectivas esferas de competencia de esos organismos, en los cuales los países desarrollados tienen una gravitación preponderante.

Ante esta nueva diferencia de opiniones el Grupo de los 77 avanzó hacia una solución de compromiso: el órgano central mencionado antes encomendaría las negociaciones detalladas sobre puntos específicos del temario a los foros especializados dentro del sistema de las Naciones Unidas, de acuerdo con su competencia, o a los grupos ad hoc que ese órgano pudiera crear, conservando sus atribuciones como foro para coordinar y conducir las negociaciones globales; esto se haría con miras a asegurar un enfoque simultáneo e integrado de todos los temas y negociaciones y a alcanzar un acuerdo global, según manifestaba el documento de transacción elaborado por el presidente del grupo de trabajo encargado de las negociaciones globales durante el undécimo período extraordinario de sesiones. Si bien estuvo cerca de lograrse consenso en torno a estas propuestas, finalmente no se logró la unanimidad, y por lo tanto, se decidió remitir estas cuestiones al próximo período ordinario de sesiones de la Asamblea General.

Lo ocurrido recientemente con las negociaciones globales parece indicar que se ha dificultado un diálogo Norte-Sur fructífero por cierta falta de flexibilidad de los países industrializados en su oposición a que las negociaciones amplias se lleven a cabo en un foro de las Naciones Unidas con participación de todos los países.

Cabe conjeturar que los países en desarrollo, por su parte, continuarán participando en las negociaciones con un enfoque integral - esto es, buscando introducir reformas estructurales en el actual orden económico internacional -, al mismo tiempo que podrán seguir insistiendo en otros tres aspectos de su posición negociadora: en primer lugar, el reconocimiento de que durante los últimos años se ha ido delineando una economía mundial que ofrece oportunidades y desata turbulencias que afectan de diferentes maneras a los países desarrollados y a los países en desarrollo, y se caracteriza además por la creciente internacionalización de los temas involucrados en las relaciones

políticas y económicas; en segundo lugar, un enfoque dinámico en lo que respecta a los principales temas de negociación, y la inclusión entre ellos - además de los productos básicos y la asistencia oficial para el desarrollo, que prácticamente coparon el temario en el pasado -, la energía, los recursos naturales, el acceso a los mercados de manufacturas, la estabilidad de los mercados financieros internacionales y la búsqueda de formas más favorables de negociación con las empresas transnacionales y los proveedores de tecnología externa, y en tercer lugar, la conveniencia de distinguir, entre los puntos incluidos en el temario para las negociaciones, si ellos se plantean preferentemente a corto, mediano o largo plazo, con el objeto de facilitar este ejercicio y tornarlo más efectivo. Desde un ángulo institucional, para continuar progresando en los tres aspectos señalados será necesario adecuar los foros existentes a las tareas necesarias para coordinar eficazmente las posiciones y políticas de los países en desarrollo.

B. EL PROTECCIONISMO: BARRERAS AL INTERCAMBIO Y NUEVAS PAUTAS DE ORGANIZACION DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El proteccionismo en la política comercial de los países industrializados ha sido uno de los rasgos predominantes de la economía internacional de los últimos años. Se ha materializado a través de modalidades muy diversas y ha afectado de manera significativa a las exportaciones latinoamericanas. De los instrumentos de aplicación nacional, propios de los regímenes de importaciones de cada país, se ha pasado - sin eliminar los anteriores - a aplicar mecanismos que adquieren el carácter de acuerdos internacionales. Además se ha producido un cambio de importancia relativa: por una parte, las restricciones no arancelarias han adquirido mayor relevancia que las arancelarias y, paralelamente, han surgido los comités que manejarán directamente los acuerdos aprobados en las negociaciones de Tokio, y que constituyen un elemento clave en materia de barreras no arancelarias.

1. Barreras arancelarias

En materia de aranceles, como resultado de las negociaciones de Tokio se produjo una nueva reducción de la tasa media ponderada del arancel nominal, tanto en los Estados Unidos como en la Comunidad Económica Europea y en el Japón. Al mismo tiempo, subsistieron grandes dispersiones con respecto a esa tasa media, así como aranceles más altos para productos más elaborados (escalonamiento arancelario) que,

aunque menos evidente, mantuvo elevada la tasa efectiva de protección para grupos homogéneos de productos.

Los países desarrollados redujeron las tasas que afectaban a un vasto número de líneas arancelarias (aproximadamente 75% de las importaciones sujetas a gravamen), y significó reducir el arancel medio en un tercio para los productos industriales, y 40% para los bienes agropecuarios. Asimismo, 19 países en desarrollo contribuyeron con reducciones o consolidaciones de aranceles para determinados productos con una rebaja del orden de 30%. Las concesiones convenidas por los países desarrollados cubren 60% de sus compras industriales y 25% de sus importaciones agropecuarias. Cuando se complete en 1987 el período de rebajas acordado, las reducciones señaladas dejarán a los mercados más importantes del mundo industrializado con medias arancelarias ponderadas de alrededor de 6% para las manufacturas gravadas; empero, estos promedios esconden niveles arancelarios bastante elevados para ciertos productos. Es precisamente en sectores de interés especial para los países en desarrollo donde subsisten tasas relativamente elevadas en los principales países desarrollados. Así, para productos de gran importancia en las exportaciones de América Latina, esas tasas sobrepasan el 40% y aún el 50%.^{9/} Estos niveles elevados alteran seriamente la estructura de los aranceles, amplían de manera extraordinaria su dispersión ^{10/} y establecen un escalonamiento tal que se producen niveles de protección efectiva muy superiores a los niveles nominales de arancel. En este último sentido, las

^{9/} Como ejemplos destacados cabe mencionar los siguientes aranceles: Estados Unidos, para aguacates, 69%; para ron y caña paraguaya, 57.7%; para ciertas telas, 25%; para las telas de lana, 41.8%; para vestidos de mujer, tejidos y otros, 30%; y para quesos, 19%. En la CEE, para carnes, 20%, a lo que habría que agregar un derecho variable; para atún, 25%, puré y pastas de fruta, 30%; para pescados y langostas, 25%; para preparados de carne, 26%; para artículos de chocolate, 27% y para uvas y otras frutas, 50% y 42%, respectivamente. Por último en el Japón, los aranceles eran de 355% para el tabaco, de 40% y 50% para los bananos, de 40% para los pomelos, de 25% para el "corned beef" y otras carnes preparadas; de 35% para dulces y caramelos; de 40% para bizcochos y de 112 para vinos.

^{10/} Véase GATT, Las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Tokio: Informe del Director General del GATT (abril 1979) e Informe complementario (enero 1980)

diferencias más importantes entre los aranceles efectivos y nominales se observan en los alimentos elaborados, en textiles y sus confecciones y en las industrias ligeras intensivas en mano de obra, esto es, en aquellas industrias de interés preferente para América Latina.

Las dispersiones en torno a la tasa media y el escalonamiento arancelario son difíciles de modificar, por dos razones esenciales. Primero, porque no se prevé para los próximos años una nueva serie de negociaciones; y, segundo, porque en toda concesión arancelaria entran a jugar los principios básicos del GATT, es decir, los de nación más favorecida, no discriminación y reciprocidad global.

No obstante, teniendo en cuenta los antecedentes esbozados, habrá que intensificar los esfuerzos destinados a eliminar o reducir los aranceles de los países industrializados que gravan las importaciones provenientes de países latinoamericanos. También es necesario suprimir o disminuir el escalonamiento arancelario; para ello es conveniente negociar sobre la base de la protección efectiva y no de la protección nominal, con el fin de lograr reducciones más elevadas en los aranceles que afectan a aquellas industrias de mayor interés para América Latina.

La información que se ha proporcionado puede complementarse con algunos antecedentes cuantitativos sobre los aranceles medios que afectarán a los productos importados desde América Latina por los Estados Unidos, la CEE y el Japón.

En los Estados Unidos, dentro de los capítulos agrícolas de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA) que van del 01 al 24, las importaciones efectivamente gravadas procedentes de América Latina estarán sujetas a un arancel medio ponderado de 7.8%. Pero como el 60% aproximadamente de esas importaciones se interna libre de derechos, la tasa media para el total importado alcanzará al bajo nivel de 2.8%. En los capítulos 25 al 99 (manufacturas, minerales, etc.) el arancel medio para las importaciones gravadas será de 6.2% y para el total importado será de 4.4%; en estos capítulos la proporción de importaciones desgravadas o libres de derecho es de sólo 25%. (Véase el cuadro 1).

La Comunidad Económica Europea, dentro del complejo sistema de protección que impone su política agrícola para sostener su agricultura y ganadería de altos costos, aún mantiene para algunos productos - a nivel de línea o subpartida arancelaria - elevados aranceles que se agregan a la diversidad de medidas no arancelarias, prohibiciones, derechos y recargos variables, a impuestos específicos internos. Así, las importaciones libres de derechos en los capítulos agrícolas 01 al 24 sólo representan una

Cuadro 1

ESTADOS UNIDOS: PROTECCION ARANCELARIA NOMINAL APLICADA A LAS IMPORTACIONES
DESDE AMERICA LATINA DESPUES DE LAS NEGOCIACIONES DE TOKIO^{a/}

| | Número de subpartidas | Tasa media ponderada (porcentaje) | Valor importado en 1978 (millones de dólares) |
|---|-----------------------|-----------------------------------|---|
| <u>Capítulos 01 a 24</u> | | | |
| Subpartidas de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera consideradas en la muestra <u>b/</u> | <u>424</u> | <u>2.8</u> | <u>7 200</u> |
| Subpartidas libres de derecho | 115 | 0.0 | 4 650 |
| Subpartidas gravadas | 309 | 7.8 | 2 550 |
| <u>Capítulos 25 a 99</u> | | | |
| Subpartidas de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera consideradas en la muestra <u>b/</u> | <u>1 562</u> | <u>4.4</u> | <u>6 750</u> |
| Subpartidas libres de derecho | 220 | 0.0 | 1 900 |
| Subpartidas gravadas | 1 342 | 6.2 | 4 850 |

a/ Las subpartidas de los capítulos 25 a 99 llegarán ocho años después de 1979, plenamente al nivel convenido dado en las negociaciones de Tokio.

b/ Se consideró una muestra que cubrió todas las subpartidas que en 1976 registraron importaciones procedentes de América Latina por valor de 10 000 dólares o más. No incluye el petróleo y sus derivados.

proporción de 30%, de modo que al estar el saldo restante gravado con una tasa media ponderada de 9.3%, el total importado en estos capítulos soportará una tasa media de 6.6%. Por el contrario, en los capítulos 25 a 99 el 66% aproximadamente de las importaciones está desgravado, por lo que una tasa media ponderada de 6.5% para las importaciones gravadas da para el total de importaciones una tasa media de 2.2%. (Véase el cuadro 2).

En el Japón, que también se caracteriza por una agricultura altamente protegida, el arancel medio ponderado para el total de las importaciones es de 13.4%. Pero como más del 45% de esas importaciones ingresa libre de derechos, 11/ las compras en el exterior efectivamente

11/ La razón de esta desgravación radica en que el Japón es altamente deficitario en materias primas agrícolas de modo que importándolas desgravadas y aplicando elevados aranceles a los bienes finales fabricados con ellas da origen a una alta tasa de protección efectiva para esos bienes.

Cuadro 2

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA: PROTECCION ARANCELARIA NOMINAL APLICADA A LAS IMPORTACIONES
DESDE AMERICA LATINA DESPUES DE LAS NEGOCIACIONES DE TOKIO^{a/}

| | Número de subpartidas | Tasa media ponderada (porcentaje) | Valor importado en 1978 (millones de dólares) |
|--|-----------------------|-----------------------------------|---|
| <u>Capítulos 01 a 24</u> | | | |
| Subpartidas de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera consideradas en la muestra b/ | <u>235</u> | <u>6.6</u> | <u>5 850</u> |
| Subpartidas libres de derecho | 51 | 0.0 | 1 800 |
| Subpartidas gravadas | 184 | 9.3 | 4 050 |
| <u>Capítulos 25 a 99</u> | | | |
| Subpartidas de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera consideradas en la muestra b/ | <u>727</u> | <u>2.2</u> | <u>5 400</u> |
| Subpartidas libres de derecho | 95 | 0.0 | 3 600 |
| Subpartidas gravadas | 632 | 6.5 | 1 800 |

a/ Todas las subpartidas de los capítulos 25 a 99 llegarán al nivel convenido en las negociaciones de Tokio ocho años después de 1979.

b/ Se consideró una muestra integrada por las subpartidas que en 1976 registraron importaciones desde América Latina por valor de 10 000 dólares o más. No incluye petróleo y sus derivados.

gravadas tendrán un arancel medio ponderado bastante alto, de 25%. En contraste, los productos manufacturados y minerales, tanto los efectivamente gravados como el total, quedarán afectos a tasas medias sumamente bajas de 3.5% y 0.7% respectivamente. (Véase el cuadro 3).

Sin embargo, y reiterando lo señalado anteriormente, las cifras del cuadro 4 muestran que los niveles de protección efectiva que otorgan los aranceles nominales tienen su propia dimensión y son los que, en último término, determinan en gran parte la trascendencia y orientación del proteccionismo arancelario. Así, por ejemplo, para los productos textiles y sus confecciones la protección efectiva alcanza a 40% o más en los tres mercados examinados, mientras que para los alimentos procesados y otros rubros similares su nivel está cerca de 70% en la CEE y en el Japón. Paralelamente, sólo para los minerales en el Japón y para las industrias más complejas en la CEE se aprecian tasas de protección inferiores a 10%.

Cuadro 3

JAPON: PROTECCION ARANCELARIA NOMINAL APLICADA A LAS IMPORTACIONES DESDE
AMERICA LATINA DESPUES DE LAS NEGOCIACIONES DE TOKIO^{a/}

| | Número de subpartidas | Tasa media ponderada (porcentaje) | Valor importado en 1978 (millones de dólares) |
|--|--------------------------|---|---|
| <u>Capítulos 01 a 24</u> | | | |
| Subpartidas de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera consideradas en la muestra <u>b/</u> | <u>171</u> | <u>13.4</u> | <u>1 200</u> |
| Subpartidas libres de derecho | 47 | 0.0 | 580 |
| Subpartidas gravadas | 124 | 26.0 | 620 |
| <u>Capítulos 25 a 99</u> | | | |
| Subpartidas de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera consideradas en la muestra <u>b/</u> | <u>314</u> | <u>0.7</u> | <u>2 300</u> |
| Subpartidas libres de derecho | 77 | 0.0 | 1 850 |
| Subpartidas gravadas | 237 | 3.5 | 550 |

a/ Todas las subpartidas de los capítulos 25 a 99 llegarán al nivel convenido en las negociaciones de Tokio ocho años después de 1979.

b/ Se consideró una muestra que incluye todas las subpartidas que en 1976 registraron importaciones procedentes de América Latina por valor de 10 000 dólares o más. No incluye petróleo y sus derivados.

2. Barreras no arancelarias

Muchas de las medidas y barreras no arancelarias han sido reglamentadas por códigos o acuerdos de conducta, en tanto que otras con mayor efecto protector, como las restricciones cuantitativas y los derechos y componentes variables, han escapado casi totalmente a negociaciones y legislaciones, y su proliferación aún se halla legitimada en acuerdos multilaterales suscritos dentro del GATT y que son parte integrante del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio.

Entre estas barreras, las de mayor relevancia son las restricciones cuantitativas, a través del establecimiento de licencias, cuotas o prohibiciones para las importaciones; las normas sanitarias; las disposiciones sobre normas técnicas que deben cumplir los productos importados; las compras limitativas de los sectores públicos; las normas sobre precios - como los de "activación" o "mínimos" - y los derechos variables sobre las importaciones, distintos

Cuadro 4

ESTADOS UNIDOS, COMUNIDAD EUROPEA Y JAPON: PROTECCION EFECTIVA APLICADA A LAS
IMPORTACIONES DESDE AMERICA LATINA DESPUES DE LAS NEGOCIACIONES DE TOKIO^{a/}

(Porcentajes)

| | Estados Unidos | CEE | Japón |
|---------------------------------------|-------------------|--------------------|-------|
| Materias primas agrícolas | 10.0 | 15.0 ^{b/} | 14.0 |
| Alimentos elaborados y otros | 20.1 | 69.0 ^{b/} | 66.0 |
| Materias primas textiles | 14.0 | 22.0 | 12.0 |
| Productos textiles y sus confecciones | 42.5 | 40.0 | 45.0 |
| Minaerales | 10.0 | 10.6 | 6.0 |
| Industrias ligeras | 18.1 | 13.0 | 20.0 |
| Industrias más complejas | 10.0 | 8.4 | 19.0 |

a/ Se utilizaron la matriz de insumo-producto de la UNCTAD y las tasas nominales tabuladas por el Proyecto Interregional UNCTAD/PNUD sobre Negociaciones Comerciales Multilaterales. Los datos de este cuadro deben ser considerados meramente indicativos.

b/ La tasa que se da para la CEE no incluye todos los casos en que se aplican los derechos y componentes variables, de modo que es, en verdad, inferior a la real.

o adicionales a los aranceles propiamente tales. Otros mecanismos unilaterales que han perjudicado seriamente algunas exportaciones latinoamericanas son las disposiciones existentes sobre salvaguardias, dumping y derechos compensatorios, que se aplican a las mercaderías importadas por razones especiales establecidas en las respectivas normas nacionales. Por la aplicación discrecional que se hace de estas medidas, a veces su sola existencia o la amenaza de hacerlas efectivas ha sido motivo suficiente para paralizar las exportaciones correspondientes.

El proteccionismo se ha acentuado también mediante otras modalidades que se materializan en "acuerdos" de las partes, que los países exportadores han debido aceptar como único medio de exportar a un país desarrollado. Estos "acuerdos" son en algunos casos oficiales y en otros privados. Entre los acuerdos oficiales cabe destacar la restricción "voluntaria" que hace un país vendedor de sus exportaciones y las medidas de "regulación" de mercados; ejemplos ilustrativos son el Acuerdo Multifibras - que ha sido reconocido por el GATT y que establece para los productos textiles cuotas básicas de importación y tasas anuales de crecimiento, salvaguardias, etc. - y los acuerdos relativos a la siderurgia y a cueros. Los acuerdos privados se celebran entre las empresas directamente interesadas

y tienen por objeto restringir las exportaciones del país vendedor a determinados límites; en este último tipo de acuerdos se incluyen también los arreglos que hacen las empresas transnacionales entre la casa matriz y sus filiales.

Todo este conjunto numeroso, diverso y complejo de mecanismos no arancelarios que utilizan los países desarrollados en sus afanes proteccionistas ha afectado de manera significativa las exportaciones de la región. El examen de veinte grupos de medidas de protección no arancelaria muestra que ellas afectaron en 1979 a ventas por valor de 8.000 millones de dólares, es decir, a más del 50% de las ventas de América Latina a los Estados Unidos, las Comunidades Europeas y el Japón, excluido el petróleo. Tanto por la frecuencia con que se aplicaron como por el valor del comercio que afectaron, han sobresalido entre esas medidas las restricciones cuantitativas (329 aplicaciones); las restricciones "voluntarias", incluidas las del Acuerdo Multifibras (320); las licencias, reglamentos y prohibiciones sanitarias (350); y los derechos y componentes variables que las Comunidades Europeas aplican a las importaciones agropecuarias (72).

Este recuento muestra la trascendencia de las medidas no arancelarias que constituyen la base del actual proteccionismo. Sin embargo, si se profundiza en el análisis de la naturaleza y modalidades de aplicación de esas medidas, se observa que en determinadas circunstancias lo que se puede configurar es una distribución sectorial de mercados, en virtud de la cual la demanda interna se satisface en forma privilegiada con la producción nacional, en tanto que las importaciones se utilizan controladamente como complementos de la oferta interna. De esa manera se estaría dificultando un más rápido crecimiento de las exportaciones del mundo en desarrollo y, a la vez, permitiendo la existencia de industrias y actividades ineficientes dentro de los propios países desarrollados.

Para hacer frente a la ampliación y fortalecimiento de las barreras no arancelarias observados en años recientes cabe actuar en tres áreas: i) establecer sistemas de información que puedan indicar con eficacia cuáles son las barreras no arancelarias existentes, y cómo y dónde se aplican; ii) obtener que se eliminen para los productos que interesan a América Latina, o si ello no fuese posible, que sólo se apliquen en calidad de excepcionales, y iii) estudiar la posibilidad de responder activamente cuando se establezcan nuevas barreras no arancelarias al comercio, o cuando se acentúen las vigentes.

3. Las nuevas pautas de organización

En las negociaciones de Tokio, a diferencia de lo sucedido en las anteriores realizadas en el ámbito del GATT que se refirieron primordialmente a la reducción de los aranceles, se adoptó un conjunto de disposiciones que modifican en grado importante la organización del comercio internacional. Este nuevo sistema se plasmó mediante seis acuerdos sobre los siguientes instrumentos: subsidios y derechos compensatorios, medidas antidumping, licencias de importación, valoración, obstáculos técnicos al comercio, y compras del sector público; dos decisiones sobre países en desarrollo; una declaración sobre balance de pagos, y un entendimiento acerca de notificaciones, consultas, solución de diferencias y vigilancia. Además, se firmaron tres acuerdos, sobre productos lácteos, carne de bovino y aeronaves civiles.

El Acuerdo sobre subsidios y derechos compensatorios establece como norma general el compromiso de no otorgar subvenciones a la exportación de productos industriales y mineros y de no hacerlo tampoco para los productos agropecuarios cuando ello se traduzca en que el país respectivo pueda absorber "más de una parte equitativa del comercio mundial de exportación" del producto correspondiente. Si bien el Acuerdo reconoce la posibilidad de que los países en desarrollo se exceptúen de la prohibición anterior en el caso de los productos industriales, los países que adhieran a él asumen el compromiso de procurar reducir o suspender los subsidios a la exportación cuando la utilización de tales subsidios no sea necesaria para fines de competencia y desarrollo. Esta última norma ha empezado a regir para los principales países exportadores del Sur, al exigírseles la eliminación de subsidios como condición previa para aplicarles el Acuerdo en las normas que puedan favorecer sus exportaciones. Se trata, por lo tanto, de una norma que ha pasado a tener una trascendencia creciente para la política comercial y de desarrollo de los países de la región, cuyo impacto global debería ser evaluado cuidadosamente en el futuro.

El Acuerdo sobre compras del sector público busca crear condiciones para que haya una mayor competencia internacional en dichas adquisiciones; establece, por lo tanto, que no debe discriminarse entre los diversos productos y los diversos proveedores extranjeros, que debe darse igual trato a los productos y proveedores nacionales y extranjeros y que todo el proceso que conduce a la definición de las compras debe ser "transparente". La posibilidad de utilizar las compras estatales que se sometan al Acuerdo con fines de promover el desarrollo nacional o regional quedará supeditada a una negociación que se deberá celebrar con los otros signatarios para convenir, por un tiempo

determinado, "excepciones mutuamente aceptables a las reglas sobre trato nacional para algunas entidades, habida cuenta de las circunstancias particulares de cada caso". También correspondería evaluar las limitaciones para el manejo de las políticas económicas nacionales que surgirían como consecuencia de este Acuerdo.

Es evidente que el conjunto de compromisos asumidos en las negociaciones de Tokio formará con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la estructura básica del nuevo orden comercial. Sin embargo, los acuerdos señalados anteriormente se han presentado como instrumentos independientes entre sí y, en gran medida, del Acuerdo General. Para desarrollar sus funciones cada acuerdo ha creado un Comité formado por los países signatarios del Acuerdo respectivo y los Comités serán, en consecuencia, los órganos que regularán el funcionamiento de los instrumentos correspondientes, disminuyendo de manera correlativa las atribuciones de las partes contratantes del GATT en el manejo de dichos mecanismos. Por lo tanto, estos Comités desempeñarán en el futuro una función muy importante en el funcionamiento del comercio internacional. Asimismo, es fundamental destacar que los derechos y obligaciones que emanan de los acuerdos son sólo para los países signatarios de los mismos; no existe una vinculación nítida entre los países signatarios de los acuerdos y las partes contratantes del GATT, y no está reconocida la aplicación de la cláusula de más favor de dichos derechos y obligaciones.

Por otra parte, el trato especial que establecen los acuerdos para los países en desarrollo no modifica de manera significativa su estructura esencial. En general, dicho trato consiste en alguna disposición que permite exceptuarse a un país en desarrollo de alguna obligación o bien tener en cuenta alguna situación particular para facilitar la aplicación del Acuerdo. Sin embargo, para hacer uso de esas disposiciones se deberá en la práctica negociar su cumplimiento en cada caso, ninguna de ellas respondió a las aspiraciones de los países en desarrollo y, desde luego, en ningún Acuerdo se estableció alguna norma que permitiera un acceso directo y estable a los mercados de los países signatarios. En cambio, se institucionalizó, en cada Acuerdo donde podía establecerse, la llamada cláusula de graduación mediante la cual las disposiciones en favor de los países en desarrollo se aplicarán en función del nivel de desarrollo de cada país, lo que será decidido caso a caso. Por ese motivo, dadas las dificultades que en tales condiciones tendrán los países en desarrollo para acceder a los Acuerdos de la Ronda Tokio se concluye que gran parte de ellos, aún siendo Partes Contratantes del GATT, quedarán marginados de participar en las decisiones que regirán el comercio internacional y que, por lo tanto, les afectarán directamente. Así, después de dos

años de haberse concluido la elaboración de los acuerdos, mientras todos los países desarrollados han adherido a casi todos los acuerdos, sólo muy pocos países en desarrollo han firmado algunos de ellos.

En síntesis, de los resultados de las negociaciones comerciales multilaterales surgió un nuevo marco para las relaciones comerciales internacionales, que si bien puede hacer más claras las normas correspondientes, contiene elementos que pueden convertir en muy complejo y delicado su funcionamiento, especialmente para los países en desarrollo. Estos países no lograron que se considerara adecuadamente su situación y sus aspiraciones, y no lograron satisfacción ni en las negociaciones de productos ni en las nuevas normas para el comercio internacional. Por lo tanto, su participación futura se verá lesionada por las dificultades para tomar parte en las decisiones del sistema en un marco que ha institucionalizado - o que pretende institucionalizar en un futuro próximo - conceptos que no responden a las necesidades del comercio de los países en desarrollo.

4. Algunas conclusiones

Los países en desarrollo, tanto en el GATT como en otros foros internacionales, han manifestado en general su insatisfacción por los resultados de las negociaciones de Tokio que tenía como el segundo de sus dos grandes objetivos el de asegurar beneficios adicionales para el comercio internacional de los países en desarrollo de manera de lograr un aumento sustancial de sus ingresos en divisas, la diversificación de sus exportaciones, la aceleración de la tasa de crecimiento de su comercio, un aumento de sus posibilidades de participar en la expansión del comercio mundial y un mejor equilibrio entre los países desarrollados y los en desarrollo en la distribución de las ventajas resultantes de esa expansión. Como medios para lograr lo anterior, se reconoció que se debía establecer "un mejoramiento sustancial de las condiciones de acceso de los productos de interés para los países en desarrollo" y "la adopción de medidas encaminadas a lograr unos precios estables, equitativos y remuneradores para los productos primarios".^{12/}

En cuanto a las condiciones de acceso, los países del Sur han destacado su preocupación respecto a los productos tropicales - sector considerado "especial y prioritario" según la Declaración de Tokio -, cuyas desgravaciones han sido inferiores a las generales y para los cuales

^{12/} Véanse, Declaraciones de Representantes de los Países en Desarrollo en el GATT al término de las negociaciones de Tokio, y Declaración del Grupo de los 77 sobre las Negociaciones Comerciales Multilaterales (TD/268/Add.1), 20 de julio de 1979.

se mantienen medidas no arancelarias, y respecto a los alimentos elaborados, textiles, cueros y otros productos industriales de especial significación en sus exportaciones, que han quedado virtualmente excluidos de las concesiones de los países desarrollados y siguen sujetos por lo tanto a tasas arancelarias, protección efectiva y otras restricciones relativamente elevadas. Asimismo, han insistido en señalar el problema del escalonamiento de los aranceles y en la necesidad de eliminar en relación con el grado de elaboración, las restricciones cuantitativas y otras medidas que tienen efectos similares, como las restricciones "voluntarias" a las exportaciones y las medidas de "regulación" del mercado, cuya atenuación fue muy leve o nula para los productos de su especial interés. De otro lado, los márgenes de preferencia derivados del Sistema General de Preferencias fueron reducidos sin que existieran compensaciones adecuadas sobre otros productos que no disfrutaban de esos beneficios. En un estudio de la UNCTAD se estima que la pérdida potencial neta por este concepto es de mil millones de dólares, considerando los sistemas de preferencia de los Estados Unidos, las Comunidades Europeas y el Japón. 13/

Por otro lado, las medidas expuestas en la Declaración de Tokio sobre los precios de los productos primarios, no significan avances importantes en ese campo, como se podrá ver más adelante en la sección dedicada a su análisis.

En buena parte, todo lo anterior es consecuencia del hecho que las negociaciones comerciales multilaterales se propusieron primordialmente resolver los problemas comerciales que afectan a las relaciones recíprocas de los Estados Unidos, las Comunidades Europeas y el Japón; de ahí que las aspiraciones de los países en desarrollo fueran consideradas sólo de manera marginal, y los resultados de las negociaciones de Tokio no reflejen apropiadamente las necesidades de los países del Sur.

Ahora bien, teniendo en cuenta los antecedentes proporcionados, ¿qué medios o recursos posee América Latina para contrarrestar en algo las barreras protectoras de los países desarrollados que la afectan?

Si se consideran las sugerencias expresadas en distintos foros y oportunidades, se observa que ellas cubren dos aspectos: i) la estrategia que ha de utilizar y sus principales medios o instrumentos, y ii) las posibles acciones.

13/ Véase, "Evaluación de los Resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales", Informe del Secretario General de la UNCTAD (TD/B/778, Add.1), 26 de febrero de 1980.

Con respecto al primer punto, cabe decir que para que el poder de negociación de la región frente a las áreas desarrolladas sea significativo deben darse diversas circunstancias. En primer término, es necesaria una posición común en cuanto a la estrategia misma, la forma y modo de utilizarla, la selección de áreas y productos que han de considerar y las barreras que será preciso eliminar. La inclusión de otras áreas en desarrollo conduciría a ampliar el poder de negociación y la eficacia de la acción conjunta, considerando las ingentes importaciones que el mundo en desarrollo efectúa desde los países desarrollados, especialmente en forma de manufacturas, y la posesión de productos básicos estratégicos que pueden constituir un elemento poderoso de negociación.

Entre las acciones concretas que los países en desarrollo han propuesto en diversos foros para combatir el proteccionismo, particularmente de ciertos países industrializados, figuran las siguientes: i) establecer un tratamiento comercial simétrico aplicable a exportaciones originadas en el país o países desarrollados que apliquen políticas proteccionistas; ii) mantener una actividad persistente y coordinada conducente a lograr una adecuada participación en las negociaciones y en los mecanismos operativos internacionales, - en particular en los de la UNCTAD y el GATT - para la defensa colectiva de los intereses de los países de la región; iii) examinar a fondo los nuevos y complejos compromisos que han surgido de las negociaciones comerciales multilaterales y seguir de cerca las actividades de los Comités de la Ronda Tokio, para lo cual los países latinoamericanos que no hubieran suscrito los acuerdos, podrían considerar la posibilidad, al menos en una primera etapa, de participar en calidad de observadores, y iv) inducir a los países desarrollados a que reestructuren su producción, desplazando a otros países actividades que no son competitivas internacionalmente, en lugar de aplicar medidas proteccionistas.

C. LA ENERGIA: UNA NUEVA AREA DE NEGOCIACION

1. Naturaleza de la crisis energética

La crisis energética surgida durante el decenio de 1970 no constituye un fenómeno transitorio, sino que marca el fin de una etapa basada en un elevado consumo de energía barata, especialmente petróleo, y el inicio de una era en la que el crecimiento económico estará condicionado por la necesidad de reducir el consumo de energía debido a sus más altos precios, y por la urgencia de promover el aprovechamiento de los recursos energéticos, tanto de fuentes convencionales como de fuentes nuevas y renovables.

Durante el cuarto de siglo comprendido entre 1950 y 1975, el consumo mundial de energía comercial se triplicó con creces, pasando de 1 690 a 5 555 millones de toneladas de petróleo equivalente. Para ello fue necesario que la producción mundial de energía comercial creciera a un ritmo de 6% anual. De las diversas fuentes de energía se expandieron más rápidamente los hidrocarburos (petróleo y gas natural, cuya producción creció en 8.4% y 9.7% anual, respectivamente), que elevaron su participación en el consumo mundial de energía comercial de poco más de un tercio en 1950 a casi dos tercios al promediar el decenio de 1970, desplazando el carbón a un segundo lugar.

Es en este contexto que hay que considerar que los precios reales del petróleo se han quintuplicado desde 1972 hasta 1980, y concluir que la llamada crisis energética no es el resultado de la acción de una asociación de países productores ni está exclusivamente basada en el aprovechamiento de las características de un recurso estratégico y relativamente escaso, sino que constituye una manifestación - tal vez la más ostensible y acuciante - de la crisis de un estilo de desarrollo.

La elevación del precio de los recursos energéticos ha determinado que hoy se les asigne la misma importancia que a los clásicos factores de producción - la tierra, el capital y el trabajo - y que se busquen nuevas combinaciones de factores que permitan minimizar el uso de energía, una búsqueda que inevitablemente choca con las características del estilo prevaleciente de desarrollo. Por otra parte, el aumento de los precios de la energía ha significado en el corto plazo una pesada carga financiera para los países consumidores - particularmente en aquellos en desarrollo que aún poseen poca capacidad para satisfacer la demanda de importaciones de los países exportadores de petróleo - y ha ejercido severas presiones sobre sus balances de pagos. A plazo más largo, el incremento de esos precios provocará un extraordinario crecimiento de las inversiones destinadas al aprovechamiento de los recursos energéticos, junto con cambios apreciables en la composición de las fuentes de energía y la aplicación de políticas llamadas a racionalizar la utilización de los recursos energéticos. Al mismo tiempo, en la medida en que el alza de los precios del petróleo sea más rápida que el ritmo de inflación mundial, los países exportadores de petróleo continuarán generando excedentes financieros apreciables que se volcarán en los mercados internacionales y desempeñarán un papel fundamental para el funcionamiento de la economía mundial.

Estos vaticinios se sustentan en la presunción de que, al menos durante el período de transición, continuará siendo limitada la oferta de recursos energéticos y que persistirán los problemas derivados de la inseguridad de

abastecimiento y de las alzas de precios. Cabe recordar que la oferta de energía continúa fuertemente basada en un producto agotable, como el petróleo, y que a la vez el mercado de este producto se encuentra dominado por pocos productores, de los cuales una proporción importante se concentra en una región políticamente inestable.

Puede decirse entonces "que la producción de hidrocarburos se está acercando a límites económicos que podrían significar que durante la próxima década, y hasta fines del presente siglo, tengamos fuertes desequilibrios entre la oferta y de demanda, insinuándose grandes peligros de escaseces transitorias, y una enorme vulnerabilidad a cualquier tipo de conflicto internacional". ^{14/} Es de prever, por lo tanto, que los precios del petróleo (y de la energía en general) continuarán subiendo para acercarse a sus costos de sustitución, esto es, hasta alcanzar niveles a los cuales sería económicamente rentable explotar fuentes alternativas y más costosas de energía. Naturalmente, estos problemas golpean con mucho mayor intensidad a los países en desarrollo no exportadores de petróleo, que representan en conjunto una pequeña proporción del consumo mundial de energía comercial (12%), pero cuya demanda de energía crece más rápidamente que la de los países desarrollados.

Se estima que en los países industrializados el consumo de energía por unidad de productos geográfico es inferior que en los países en desarrollo, cuyo crecimiento económico se basa en la transición desde las actividades primarias a las secundarias y terciarias, acompañada de una gran expansión de las ciudades, del transporte motorizado y de la industria, todo lo cual repercute en el consumo de energía, y unida a una importante sustitución de las fuentes tradicionales por fuentes comerciales de energía. Por eso, durante los 25 años anteriores a 1973, la elasticidad-producto del consumo de energía en los países en desarrollo fue de alrededor de 1.3. Aunque el posterior aumento de los precios reales disminuyó la demanda energética de estos países, de manera que ese coeficiente declinó a menos de 1 durante el período 1975-1980, es probable que en los años ochenta se intensifiquen las presiones tendientes a que la relación entre el crecimiento del producto y el consumo de energía vuelva a acercarse a sus parámetros históricos.

El valor de las importaciones de petróleo efectuadas por los países en desarrollo se multiplicó casi por diez entre 1970 y 1980, aumentando de 5 400 a 49 300 millones de dólares. Se anticipa que esas importaciones se incrementarán a más del doble, en moneda constante, hacia 1990;

^{14/} Véase Enrique V. Iglesias, "El desafío energético", Revista de la CEPAL, Nº 10, abril de 1980.

al mismo tiempo, esos países tendrán que asignar recursos mucho mayores para inversiones en el sector energético, con el objeto de disminuir su dependencia respecto de insumos importados. Esto los obligará a revisar sus planes de inversiones a corto y largo plazo, tanto con el propósito de afrontar anualmente los mayores costos por concepto de importaciones de energía, como para acometer los programas de inversión necesarios para incrementar su producción energética interna. En conjunto, la necesidad de conciliar la asignación de mayores recursos financieros al pago de las importaciones energéticas, el aprovechamiento de nuevas fuentes de energía y la aplicación de políticas conservacionistas y de racionalización del consumo energético, de una parte, con la tarea de procurar ritmos aceptables de desarrollo, por la otra, plantea delicados problemas para la formulación de políticas económicas en los países en desarrollo.

2. Magnitudes del problema energético y orientaciones para las políticas energéticas

Ciertamente los países desarrollados tienen una responsabilidad fundamental en los orígenes de la crisis energética y en la búsqueda de posibles soluciones. Estados Unidos, que contribuyó decisivamente al aumento del consumo mundial de hidrocarburos por poseer amplias reservas y tener acceso a otras no menos abundantes, mantuvo durante largo tiempo una política conservacionista, importando poco más del 20% de sus necesidades y manteniendo una reserva de capacidad productiva con fines estratégicos. A fines del decenio de 1960 su producción se estabilizó y todo el aumento de su demanda comenzó a satisfacerse con importaciones, las que en 1979 cubrieron el 47% del consumo total. Por su parte, los países de Europa occidental y el Japón han dependido casi totalmente de las importaciones para su abastecimiento de petróleo; eso determinó que ellos desarrollaran una estructura económica que en los últimos años les permitió un mayor ahorro de energía y una mayor sustitución de petróleo por otras fuentes energéticas. Así, mientras los Estados Unidos destinan el 47% del petróleo al sector transporte, donde las posibilidades de sustitución son limitadas, los países de Europa occidental y el Japón sólo dedican a ese sector el 19% y 16% de su consumo total de petróleo, respectivamente. En todo caso, los países desarrollados continúan siendo tanto los grandes consumidores de energía como los poseedores del grueso de los recursos financieros requeridos para estimular la explotación de nuevas fuentes energéticas a escala mundial.

Se espera que durante los próximos veinte años la demanda de energía comercial de los países desarrollados

aumente alrededor de 50%. En los países en desarrollo, en cambio, el aumento de la demanda durante el mismo período será de entre 200 y 250%. 15/ Por otro lado, atendiendo a los campos en que tiende a concentrarse su proceso de desarrollo (industrialización, modernización agrícola y expansión de los transportes y servicios urbanos), el aumento del consumo energético significa, en general, petróleo. Asimismo, son poco factibles aquellas políticas que directa o indirectamente lleven a retrasar ese proceso y a prolongar el uso de fuentes no comerciales de energía - entre las cuales la leña desempeña un papel muy importante -, no sólo porque ello sería incompatible con el progreso en el largo plazo, sino también porque esas fuentes ya están causando un severo deterioro del medio ambiente en los países en desarrollo en donde todavía se los utiliza en proporción elevada, principalmente a través de la erosión, la deforestación y la desertificación.

En 1980 la producción energética mundial fue igual a 138 millones de toneladas de petróleo equivalente (mtpe), y consistía en hidrocarburos en sus dos terceras partes (90 mtpe, de los cuales 63 correspondieron a petróleo y 27 a gas natural). Los países en desarrollo contribuyeron con 21 mtpe (esto es, con 15% de la producción mundial de energía), de los cuales 13 correspondieron a los países exportadores de petróleo. La participación de estos últimos tiende a elevarse, ya que la tasa anual de crecimiento de su producción de energía es 4.4%, en comparación con un ritmo de 3.9% para todo el mundo, y está determinado principalmente por el petróleo.

Las cifras de producción y de consumo de energía de los países en desarrollo en 1980 y sus proyecciones hacia 1990, esto es, la situación actual y prospectiva de su balance energético, aparecen en el cuadro 5. Destaca allí la dimensión del déficit energético proyectado para los países en desarrollo importadores de petróleo, a pesar de que se estima posible casi una duplicación de su producción entre 1980 y 1990.

Ahora bien, para reducir los desequilibrios que presenta el balance energético mundial, y muy particularmente el de los países en desarrollo, se precisará, como ya se

15/ Véase Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), World Energy Outlook: a Reassessment of Long-Term Development and Related Policies, París, 1977, y "Energy and economic growth prospects for developing countries", incluido en Vaclar Smil y William P. Knowland, Energy in the developing world: the real energy prices, Oxford University Press, 1980.

Cuadro 5

PAISES EN DESARROLLO: PRODUCCION Y CONSUMO DE ENERGIA COMERCIAL
DE FUENTES PRIMARIAS, 1980 Y 1990

(Millones de barriles diarios de petróleo equivalente)

| | 1980 | | | | 1990 | | | |
|-------------------|----------------------|-------------|---|-------------|----------------------|-------------|---|-------------|
| | Países en desarrollo | | Países en desarrollo importadores de petróleo | | Países en desarrollo | | Países en desarrollo importadores de petróleo | |
| | Producción | Consumo | Producción | Consumo | Producción | Consumo | Producción | Consumo |
| Petróleo | 13.2 | 9.2 | 2.0 | 6.5 | 19.4 | 15.4 | 3.6 | 11.4 |
| Gas | 3.0 | 2.1 | 1.5 | 1.4 | 5.2 | 3.0 | 2.6 | 2.6 |
| Carbón | 2.5 | 2.6 | 2.4 | 2.5 | 3.7 | 3.8 | 3.3 | 3.4 |
| Hidroelectricidad | 1.9 | 1.9 | 1.5 | 1.5 | 4.1 | 4.1 | 3.2 | 3.2 |
| Energía nuclear | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 1.2 | 1.2 | 1.0 | 1.0 |
| Otras fuentes | 0.3 | 0.8 | 0.3 | 0.4 | 1.9 | 3.1 | 1.5 | 1.2 |
| Total | 21.0 | 16.7 | 7.8 | 12.4 | 35.5 | 30.6 | 15.2 | 22.8 |

Fuente: Banco Mundial, Energy in the Developing Countries, Washington, D.C., agosto de 1980.

ha sugerido, una combinación de políticas que incluya: i) la atención a los urgentes problemas de balance de pagos que enfrentan los países deficitarios en posición más vulnerable; ii) el aprovechamiento de los recursos energéticos mediante la expansión de las fuentes convencionales y, sobre todo, la explotación económica de fuentes nuevas y renovables de energía, y iii) la aplicación de medidas encaminadas a reducir el consumo de recursos energéticos.

Sobre 133 países en desarrollo, 90 no producen petróleo y otros 13 deben importar al menos el 45% de ese mineral. El problema más inmediato que enfrentan los países en desarrollo deficitarios de petróleo consiste en financiar sus necesidades esenciales de energía en el corto plazo. Después de las alzas del precio del petróleo registradas en 1979-1980, el costo anual de sus importaciones de petróleo se elevó a unos 70 000 millones de dólares, lo que constituye un desafío sin precedentes para esos países y una seria responsabilidad desde el punto de vista de la cooperación internacional.

Los países en desarrollo están llamados a desempeñar un papel fundamental en la expansión y diversificación de las fuentes de energía disponibles. Sin embargo, desde un punto de vista geográfico, hasta ahora las inversiones para exploración han sido desequilibradas. Se han concentrado en unos pocos países, que ya han sido objeto de

intensas actividades de reconocimiento y en donde las posibilidades de encontrar nuevas fuentes de energía son relativamente bajas, mientras el resto del mundo permanece prácticamente inexplorado. Aunque el 40% del territorio mundial que podría contener petróleo está localizado en los países en desarrollo no miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), incluyendo a China, estos países sólo poseen el 11.5% de las reservas mundiales de este mineral comprobadas hasta enero de 1980. Existe en ellos, por lo tanto, un vasto potencial desaprovechado de nuevas fuentes de energía convencional.

Un elemento clave durante el período de transición que se avecina radica en la sustitución del petróleo por fuentes más abundantes de energía (como el carbón) y, en lo posible, por fuentes de carácter renovable, sean nuevas (como los combustibles procedentes de la biomasa) o convencionales (como la energía hidroeléctrica). Esa transición será esencial para que los países en desarrollo deficitarios de petróleo puedan atenuar su dependencia con respecto a las importaciones de ese producto. Se estima que los países en desarrollo sólo poseen el 10% de las reservas comprobadas de carbón en el mundo, pero su mayor parte se encuentra en los países de menor desarrollo relativo. 16/ En cambio, se calcula que alrededor del 70% del potencial mundial para generar energía hidroeléctrica en gran escala se encuentra en los países en desarrollo; no obstante, hoy sólo originan 20% de la producción de ese tipo de energía. Además, numerosos países en desarrollo tienen ventajas naturales para explotar fuentes renovables de energía, particularmente basadas en cultivos agrícolas y en la energía solar.

La explotación de esas diversas fuentes de energía por los países del Tercer Mundo requerirá de fuertes inversiones. Entre 1966 y 1975 los países en desarrollo invirtieron en promedio alrededor de 12 000 millones de dólares anuales, en moneda de 1980, en la producción y transformación de energía comercial; esta cifra que representó alrededor del 5% de su inversión total y del 1.3% de su producto interno bruto. Se estima que en 1980 esas inversiones alcanzaron a 34 000 millones de dólares, es decir, a casi tres veces el promedio correspondiente al período mencionado, y que durante los períodos 1981-85 y 1986-90 esos promedios alcanzarán a 54 000 y 82 000 millones de dólares, respectivamente. Ello exigirá un esfuerzo considerable,

16/ Debe notarse, sin embargo, que la exploración en busca de carbón ha sido escasa por falta de demanda; a diferencia de los países desarrollados que se industrializaron en la era del carbón, los del Tercer Mundo comenzaron a hacerlo en la del petróleo, y no tuvieron que buscar carbón en el pasado.

toda vez que implicará casi triplicar en 1986-1990 la proporción del producto interno bruto que esos países destinaron a este tipo de inversiones en el período 1966-1975. Se plantea así la necesidad de incrementar apreciablemente el volumen de recursos financieros de origen internacional para hacer factible ese tipo de inversiones, y de perfeccionar los mecanismos existentes para movilizar esos recursos. El Banco Mundial ya ha dado algunos pasos al respecto y lo mismo han hecho otros organismos internacionales como, por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Por último, respecto de la conservación de energía, un estudio reciente concluía que en los Estados Unidos la aplicación de políticas de ese tipo podría llegar a ser hacia el año 2000 "la fuente más importante de energía".^{17/} En los países industrializados se desperdician cantidades significativas de petróleo por el uso ineficiente de este recurso o la creación de energía eléctrica con petróleo mediante equipos o procedimientos industriales obsoletos, por la existencia de sistemas inapropiados de transporte, o simplemente por el consumo suntuario de energía.

En los países en desarrollo los factores señalados, con excepción del último, también conducen a un fuerte desperdicio de energía. Estimaciones efectuadas por el Banco Mundial llegan a la conclusión de que, mediante la aplicación de medidas de conservación, hacia 1990 los países en desarrollo podrían reducir alrededor de 15% del consumo de energía proyectado. Esas medidas incluirían políticas de precios, impuestos y otras regulaciones, mejoramientos técnicos, sustitución de combustibles y economías de escala. (Véase el cuadro 6).

3. La cooperación mundial en el área de la energía

La magnitud de los desafíos planteados por el problema energético y el grado en que para resolverlos se necesita de la colaboración de los países productores y consumidores, desarrollados y en desarrollo, obligan a buscar esa solución a través de la cooperación mundial. A continuación se señalan las bases generales en que esa cooperación debería apoyarse, y los principios que deberían orientarla.^{18/}

^{17/} Véase Energy: the next twenty years, informe preparado en 1979 por un grupo de estudios organizado por Resources for the Future, bajo los auspicios de la Fundación Ford.

^{18/} El tema de la cooperación energética regional se examina en el documento E/CEPAL/G.1151.

Cuadro 6

PAISES EN DESARROLLO: AHORRO POTENCIAL EN EL CONSUMO DE
ENERGIA COMERCIAL, 1990
(Millones de barriles diarios de petróleo equivalente)

| | Consumo proyectado | Reducción probable |
|-------------------|--------------------|--------------------|
| Energía eléctrica | 6.5 | 0.7 |
| Agricultura | 1.5 | 0.1 |
| Consumo doméstico | 5.9 | 0.9 |
| Transportes | 7.5 | 1.0 |
| Industria | 8.7 | 1.8 |
| Otros | 0.5 | 0.1 |
| TOTAL | <u>30.6</u> | <u>4.6</u> |

Fuente: Banco Mundial, "Energy in ...", op.cit.

17/ Véase Energy: the next twenty years, informe preparado en 1979 por un grupo de estudios organizado por Resources for the Future, bajo los auspicios de la Fundación Ford.

Es de interés común reducir la demanda de recursos energéticos, lo que se logrará principalmente a través de políticas de racionalización del uso de tales recursos, y, con el tiempo, de cambios más profundos en los estilos de desarrollo de los países industrializados. A la vez, habrá que aplicar políticas encaminadas a que los países en desarrollo reemplacen la imitación del estilo de consumo energético prevaleciente en los países del centro por la adopción de patrones energéticos propios. De otro lado, la implantación de programas para racionalizar el uso de energía permitirá ganar tiempo y facilitará la transición hacia una nueva era basada en el uso de otras fuentes de energía. Los avances tecnológicos que en este sentido alcancen los diversos grupos de países tendrían que ser puestos a disposición de toda la humanidad.

En cuanto a la oferta mundial de energía, ya se ha señalado que los vastos recursos potenciales de que disponen los países en desarrollo permanecen en gran medida inexplorados. El incremento en ellos de la exploración de fuentes convencionales y nuevas de energía, así como de las inversiones respectivas, también es de interés vital para toda la comunidad internacional. Además, muchos países en desarrollo tienen grandes posibilidades de habilitar fuentes renovables de energía, para lo cual

necesitan disponer de tecnología adecuada, cuyo desarrollo debería resultar de acciones de cooperación mundial.

Por otra parte, desde una perspectiva global, la existencia de fuertes intereses comunes en el campo energético proporciona una base sólida y promisorio para la cooperación internacional. Con el fin de hacer de esta cooperación una realidad, es preciso ante todo comprender que de no haber un entendimiento mundial se generaría el caso económico y, lo que es peor, probablemente el conflicto político. En segundo lugar, es indispensable reconocer que el petróleo continuará predominando como fuente de energía durante la etapa de incorporación de nuevas fuentes y que ante una fuerte inflación que tienda a mermar los excedentes financieros de los países exportadores de petróleo, éstos preferirán conservar por más tiempo sus reservas de crudo y reducir el ritmo de su extracción, con lo cual los precios reales del petróleo seguirán subiendo sostenidamente. En tercer lugar, urge aceptar la tesis de los países exportadores de petróleo, respaldada por todo el Tercer Mundo, de que cabe negociar el tema de la energía en conjunto con los demás problemas que afectan las relaciones económicas entre los países en desarrollo y los industrializados. Por último, es necesario admitir que la cooperación internacional será fructífera sólo si se reconoce que ciertas responsabilidades competen a toda la comunidad mundial, y aún más a las naciones industrializadas.

Entre esas responsabilidades se halla, ante todo, el manejo de las situaciones de balance de pagos mundiales, las que sólo pueden resolverse mediante el esfuerzo conjunto de todos los países. También se halla la movilización de recursos de inversión para el aprovechamiento de los recursos energéticos. Cabe recordar aquí que, según lo declarado en la Conferencia de Viena, el avance tecnológico es patrimonio común de la humanidad.

Fundamentales para resolver los problemas energéticos mundiales serán las actitudes que adopten los diversos grupos de países, y en especial los industrializados, para aprovechar las perspectivas que se vislumbran. Hasta ahora los países desarrollados han reaccionado frente a la crisis energética con una combinación de acciones dirigidas a preservar sus estilos de desarrollo, a asegurar su abastecimiento de recursos energéticos, a disminuir su dependencia del petróleo importado y a diversificar sus fuentes de energía. Simultáneamente, en algunos casos han mostrado falta de realismo para aceptar la tendencia al alza de los precios del petróleo, poca flexibilidad para adoptar patrones de desarrollo que hagan uso menos intensivo a este recurso y una posición rígida frente a la reivindicación de los países en desarrollo, que ven en el petróleo su principal carta de negociación. Para

lograr avances sustanciales hacia la solución de los problemas energéticos por medio de la cooperación mundial parece indispensable la pronta modificación de esas posiciones.

D. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Para el examen de este tema se presenta aquí un conjunto de antecedentes cuantitativos sobre el comportamiento de las empresas transnacionales en América Latina, y se intenta delinear algunas orientaciones tendientes a facilitar la concepción de políticas económicas en este importante ámbito y a reforzar la capacidad negociadora de los países de la región.

1. Antecedentes generales sobre la inversión directa extranjera en América Latina

La inversión extranjera directa acumulada ^{19/} que efectúan los países industrializados de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en América Latina y el Caribe alcanzó, a fines de 1977, el valor de 43 000 millones de dólares, magnitud equivalente al 10% del producto nacional bruto de la región en ese año.

La inversión extranjera directa creció, en valores nominales, a un ritmo medio anual de 12% en el período 1972-1975, y de sólo 7% en el bienio 1975-1977. La inversión directa de los Estados Unidos en la región, por otra parte, mostró un crecimiento medio mayor en ambos períodos (14% en el primero y 12% en el segundo), con lo cual su participación en la inversión extranjera directa en la región aumentó de 59% a 64% en el último bienio. El crecimiento de la inversión estadounidense se ha acelerado en los últimos años, alcanzando un promedio anual de 15% entre 1977 y 1979. Si del análisis precedente se excluyen los países del Caribe, la situación cambia significativamente, ya que en los demás países latinoamericanos la inversión directa de los Estados Unidos creció a un ritmo

^{19/} Se supone por definición que la inversión extranjera directa corresponde casi totalmente a la de las empresas transnacionales. Más aún, más del 70% de la inversión extranjera directa total de los Estados Unidos proviene de aproximadamente 250 de ellas. En el Reino Unido, más del 80% está controlado por 165 empresas transnacionales y en Alemania Federal más del 70% corresponde a 82 firmas. (Véase, Naciones Unidas, Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial, ST/ECA/190, Nueva York, 1973, pp. 5 y 7).

medio anual igual a sólo la mitad de la inversión extranjera directa en su conjunto entre 1972 y 1975, mientras en el período 1975-1977 su crecimiento anual fue idéntico al de la inversión extranjera directa total. 20/

La mayor proporción de la inversión extranjera directa acumulada en América Latina y el Caribe, a fines de 1977, estaba radicada en los países de mercado más amplio (25% en Brasil, 12% en México, 8% en Venezuela y 7% en Argentina) y además en dos "paraísos fiscales" (9% en las Bermudas y 6% en Panamá). A los países del Acuerdo de Cartagena, excluida Venezuela, correspondió en el mismo año 20%, y a los del Mercado Común Centroamericano sólo 2%. Importancia creciente adquirió la participación de los países del Caribe, que aumentó de 17% en 1967 a 27% en 1977.

La inversión directa de los Estados Unidos se ajustaba a fines de 1979 a una distribución geográfica aproximadamente similar a la reseñada, con la salvedad señalada en cuanto a los países del Caribe. Brasil y Argentina registraban una participación menor en la inversión directa de los Estados Unidos que en la inversión extranjera directa en su conjunto, mientras lo contrario sucedía en México y Panamá. La participación de los países del Caribe, por otra parte, era superior a un tercio del total, y las Bermudas por sí solas concentraban algo más de un quinto de la inversión directa total estadounidense en la región.

Las mayores inversiones en América Latina y el Caribe de las empresas transnacionales de los Estados Unidos se realizaron en el sector financiero y en el industrial durante la segunda mitad del decenio de 1970. Entre 1975 y 1979 la participación del petróleo y la minería en el total bajó de 15% a 12% y de 7% a 5%, respectivamente; la del sector manufacturero, que había venido creciendo sostenidamente, disminuyó de 39% a 36%, y la del sector financiero fue la única que aumentó (de 21% a 31%), elevándose a una tasa media anual de 25% entre 1975 y 1979. La inversión extranjera directa acumulada en este último sector, que en 1975 fue igual a la mitad de la correspondiente al sector industrial, alcanzó al 85% de ella en 1979.

20/ Cabe señalar que los aumentos del valor de la inversión extranjera directa en 1975-1977 se vieron afectados por el recrudescimiento de la inflación mundial y, particularmente, por el encarecimiento de los bienes de capital y servicios cuya importación forma parte de la inversión extranjera.

Por otra parte, se aprecia que en América Latina las empresas transnacionales se han ubicado de preferencia en los rubros más dinámicos de la industria manufacturera. Así, por ejemplo, en el Brasil las empresas transnacionales tenían en 1975 una participación especialmente elevada en las ventas totales de equipos de transporte (76%), productos metalmecánicos (71%), máquinas y accesorios, incluidos los eléctricos (67%), productos de caucho (66%) y productos químicos (62%). Cabe recordar que más allá de su significación como propietaria de importantes segmentos de los sectores más dinámicos, las empresas transnacionales frecuentemente ocupan posiciones relativamente seguras en el mercado interno del país en que operan, sin verse amenazadas por la empresa local y estando a la vez protegidas de la competencia internacional.

A medida que la presencia de la empresa transnacional se amplía y ejerce su influencia en la economía de los países anfitriones, se desdibuja la identidad de la empresa autóctona, se debilita su posición negociadora y, por ende, pierde peso en la conducción del sistema productivo. Lo que en principio pudo haber sido una alianza se transforma en una suerte de dependencia no sólo de aquellas empresas que han recibido inversión extranjera directa sino también de aquellas otras vinculadas al dinamismo de la empresa transnacional.

2. La empresa transnacional y el sector externo

La propiedad extranjera de las actividades relativamente más dinámicas tiene variadas repercusiones en el sector externo de los países de la región. Por de pronto se observa que la demanda de importaciones proveniente de las filiales de las empresas transnacionales no siempre obedece a las necesidades técnicas de su producción; de hecho, puede suponerse que un porcentaje de las importaciones sobrepasa las necesidades efectivas, y favorece los intereses generales y la rentabilidad de la empresa matriz. Esto se suma a la dependencia de las importaciones inherentes al estilo de desarrollo, y agrava los desequilibrios del sector interno.

Esa tendencia a importar de las empresas transnacionales suele ir de la mano con una renuencia a exportar, que en algunos casos se ha sumado a prácticas restrictivas a ese respecto. Como resultado, en muchos países latinoamericanos ha surgido la pregunta de si las empresas transnacionales no estarán contribuyendo de manera importante a acrecentar su déficit de balance de pagos.

Es ilustrativo observar al respecto que las exportaciones realizadas por las empresas transnacionales de los Estados Unidos instaladas en el sector industrial de la

región equivalieron a sólo 6% de sus ventas totales en 1976, acusando una disminución notable desde 1966, cuando alcanzaron a 10%. (Véase el cuadro 7).

a) Las empresas transnacionales y el comercio dentro de una misma empresa

Una significativa proporción del comercio exterior de las empresas transnacionales se realiza a través de transacciones entre las diversas filiales o empresas conexas dentro de una misma firma. Así, por ejemplo, la tercera parte de las importaciones de los Estados Unidos desde países latinoamericanos se origina en filiales de empresas transnacionales estadounidenses; la proporción sube a más de la mitad en el caso de las manufacturas. (Véase el cuadro 8).

La preferencia de las empresas transnacionales por importar mediante operaciones internas se amplía si se considera la cuantía de sus importaciones desde el país sede de su casa matriz. Las importaciones desde los Estados Unidos, la República Federal de Alemania y el Japón realizadas por filiales de empresas transnacionales de esos países instaladas en México representaron respectivamente el 74, 81 y 94% de las importaciones totales de esas filiales en 1972. ^{21/} Por otra parte, las exportaciones a los Estados Unidos realizadas por filiales de empresas transnacionales estadounidenses a sus casas matrices aumentaron de 69% a 85% de sus exportaciones totales entre 1971 y 1975. ^{22/}

De esa manera, se ha generado una situación en la cual la alta proporción de comercio exterior que se realiza mediante transacciones internas de las empresas transnacionales con filiales en América Latina radica importantes decisiones sobre producción y comercialización fuera del ámbito de la conducción económica nacional.

^{21/} Véase Fernando Fajnzylber, Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, CONACYT - CIDE, México, 1975.

^{22/} Se refiere exclusivamente a filiales con participación de capital de los Estados Unidos superior a 50%. Véase Naciones Unidas, Transnational Corporations in World Development: A Re-examination, (E/C.10/38), marzo de 1978, cuadro III-17.

Cuadro 7

AMERICA LATINA: PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES EN LAS VENTAS
 TOTALES EFECTUADAS POR FILIALES DE EMPRESAS TRANSNACIONALES
 ESTADOUNIDENSES EN EL SECTOR MANUFACTURERO

(Porcentajes)

| | 1966 | 1974 | 1976 |
|----------------|------|------|------|
| Argentina | ... | 10 | 17 |
| Brasil | ... | 5 | 5 |
| Chile | ... | 16 | 13 |
| Colombia | ... | 8 | 8 |
| México | ... | 5 | 5 |
| Perú | ... | 14 | 12 |
| Venezuela | ... | 0 | 0 |
| América Latina | 10 | 7 | 6 |

Fuente: Eugenio Lahera, Estadísticas norteamericanas de inversión extranjera directa, IJET, México, 1980, basado en cifras del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

b) Precios de transferencia y prácticas comerciales restrictivas

El comercio cautivo que se efectúe dentro de la empresa y con los países sedes de las casas matrices de empresas transnacionales hace que los precios fijados para las transacciones puedan ser muy distintos a los vigentes en el mercado internacional. La fijación de "precios de transferencia" para las transacciones dentro de una misma empresa puede tener efectos más importantes que los de las transferencias financieras propias de la actuación de las empresas transnacionales en la región. Del mismo modo, las prácticas restrictivas se ven facilitadas en ese comercio cautivo, y de hecho, se han generalizado en América Latina los acuerdos de precios, las divisiones de mercado y las prohibiciones de exportar, para sólo citar algunas.

Frente a esos problemas, de difícil control por parte del país en que actúa la empresa transnacional, los países en desarrollo vienen insistiendo en la necesidad de que se adopte un código de conducta para las empresas transnacionales, que las obliguen a abstenerse de dichas prácticas, y que a la vez las subordinen a las leyes, reglamentos y la jurisdicción exclusiva del país anfitrión. Aunque la elaboración y la aceptación internacional de códigos de este tipo para las empresas transnacionales es un proceso complejo y difícil, ya que las naciones

Cuadro 8

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES PROCEDENTES DE PAISES LATINOAMERICANOS, TOTALES Y ORIGINADAS EN FILIALES DE EMPRESAS ESTADOUNIDENSES, CLASIFICADAS SEGUN GRADO DE ELABORACION, 1977

(Millones de dólares y porcentajes)

| | Importaciones totales | Porcentaje correspon- diente a filiales | Importaciones totales de productos primarios | Porcentaje correspon- diente a filiales | Importaciones totales de semimanu- facturas | Porcentaje correspon- diente a filiales | Importaciones totales de manufac- turas | Porcentaje correspon- diente a filiales |
|---|--------------------------|--|---|--|--|--|--|--|
| A. Por países | | | | | | | | |
| Argentina | 396.0 | 6.8 | 114.6 | 2.1 | 100.5 | 7.0 | 167.5 | 9.2 |
| Brasil | 2 230.7 | 18.5 | 1 082.9 | 4.9 | 368.2 | 15.5 | 759.6 | 38.4 |
| México | 4 647.3 | 48.3 | 2 080.0 | 30.5 | 547.6 | 28.5 | 1 803.6 | 70.8 |
| Bolivia | 160.3 | 4.4 | 115.4 | 4.2 | 42.4 | 3.4 | 1.3 | 9.1 |
| Chile | 229.4 | 5.0 | 65.6 | 10.3 | 139.0 | 3.0 | 15.4 | 2.9 |
| Colombia | 824.6 | 13.4 | 646.1 | 12.5 | 28.5 | 3.7 | 141.2 | 17.3 |
| Ecuador | 604.0 | 14.0 | 515.3 | 15.8 | 73.6 | 0.5 | 11.2 | 10.2 |
| Perú | 488.9 | 7.4 | 264.9 | 5.0 | 154.8 | 3.2 | 47.3 | 8.1 |
| Venezuela | 4 065.5 | 25.6 | 1 899.9 | 17.7 | 574.6 | 13.8 | 1 814.0 | 36.0 |
| Costa Rica | 293.9 | 24.7 | 255.2 | 21.6 | 3.8 | 0.4 | 32.6 | 50.4 |
| El Salvador | 426.2 | 17.2 | 328.8 | 0.4 | 1.6 | 6.7 | 91.2 | 74.9 |
| Guatemala | 377.5 | 6.4 | 361.7 | 5.7 | 4.3 | 5.1 | 5.7 | 7.1 |
| Honduras | 255.3 | 40.2 | 233.9 | 40.5 | 5.6 | 7.5 | 13.9 | 46.7 |
| Nicaragua | 180.2 | 17.7 | 136.1 | 18.9 | 4.2 | 12.9 | 18.3 | 8.1 |
| Paraguay | 23.4 | 5.3 | 12.8 | 6.1 | 5.3 | 0.1 | 4.9 | 5.4 |
| Uruguay | 88.2 | 3.9 | 4.2 | 1.9 | 11.2 | 0.4 | 72.3 | 4.2 |
| Haití | 169.9 | 27.5 | 46.7 | 33.2 | 17.7 | 9.7 | 101.1 | 28.4 |
| Panamá | 158.9 | 39.6 | 113.8 | 27.2 | 6.0 | 24.3 | 34.2 | 85.5 |
| República Dominicana | 625.7 | 13.0 | 482.8 | 5.6 | 59.0 | 18.0 | 71.5 | 48.0 |
| Guyana | 55.9 | 6.1 | 45.8 | 6.5 | 7.2 | 0.0 | 2.1 | 2.6 |
| Jamaica | 346.3 | 86.7 | 216.2 | 95.2 | 108.4 | 76.6 | 19.8 | 53.2 |
| Suriname | 120.5 | 33.9 | 56.9 | 38.8 | 59.7 | 30.0 | 0.6 | 0.7 |
| Trinidad y Tobago | 1 655.9 | 77.3 | 753.4 | 81.5 | 207.4 | 54.5 | 689.4 | 79.8 |
| Total 23 países | 18 414.4 | 100.0 | 9 815.0 | 100.0 | 2 330.6 | 100.0 | 3 914.7 | 100.0 |
| Total correspon- diente a filiales | 6 100.4 | 33.1 | 2 302.1 | 23.7 | 512.3 | 22.0 | 3 014.5 | 31.0 |

B. Por categorías de productos en el total de las importaciones

| Valor y porcentaje | Total general | | Productos primarios | | Seminmanufacturas | | Manufacturas | | Sin especificarse | |
|--------------------|---------------|-------|---------------------|------|-------------------|------|--------------|------|-------------------|-----|
| Países | 18 414.4 | 100.0 | 9 815.0 | 52.3 | 2 330.6 | 12.7 | 5 914.7 | 32.1 | 334.1 | 1.9 |
| Filiales | 6 100.4 | 33.1 | 2 322.1 | 12.6 | 512.3 | 2.8 | 3 014.5 | 16.4 | 251.6 | 1.3 |

Fuente: Computación de la UNCTAD, sobre la base de información suministrada por los señores G.K. Helleiner y R. Leverage de la Universidad de Toronto, basada en datos de la División de Comercio Exterior de la Oficina del Censo de los Estados Unidos.

industrializadas se oponen a un control más efectivo de esas empresas, la unidad de acción de los países en desarrollo puede ser decisiva para lograr resultados. Sobre este punto se vuelve más adelante.

c) Derechos y regalías

Las filiales en América Latina y el Caribe de empresas transnacionales con sede en los Estados Unidos pagaron 400 millones de dólares a firmas de dicho país por concepto de derechos y regalías en 1979. La mayor parte correspondió a los sectores de la industria y la minería (134 millones y 71 millones, respectivamente), seguidos por el petróleo y el sector financiero, con pagos mayores a los 50 millones. En el sector de las finanzas, los derechos y

regalías pagados en 1979 por sucursales de bancos transnacionales con sede en los Estados Unidos equivalieron al 40% de lo que pagó por los mismos conceptos el sector industrial, en circunstancias de que esos pagos en 1976 habían alcanzado solamente a 7 millones de dólares.

3. Orientaciones de política

Para la producción de una amplia gama de bienes de vital importancia para su desarrollo, los países de la región necesitan contar con el apoyo de las empresas transnacionales; en particular, pueden hacer aportes importantes en materia de tecnología, capital y manejo de plantas y empresas. Por otro lado, el aumento de la productividad a partir de innovaciones que se originan en las empresas transnacionales, o la necesidad de acceder a los mercados de los países centrales a partir del puente que puedan tender esas empresas, son también factores dignos de consideración. Sin embargo, las motivaciones de las empresas transnacionales no necesariamente coinciden con los intereses nacionales más representativos, y su actuación en el espacio mundial puede llegar a frustrar o condicionar el logro de los objetivos nacionales. De hecho, la optimización del uso de sus recursos y la maximización de sus ganancias en el plano transnacional muchas veces se contraponen con objetivos nacionales de los países de la región y frecuentemente no se concilian con la asignación de recursos más deseables para estos países. Es imprescindible entonces que la inversión de las empresas transnacionales se adapte a las orientaciones de la estrategia y política de desarrollo de cada país, y que sus comportamientos y formas de operación sean los más apropiados a las necesidades y realidades nacionales.

Así como en el pasado la empresa transnacional ha sido decisiva en la configuración de la modalidad de desarrollo, su presencia y gravitación en América Latina le otorgarían naturalmente un papel protagónico en la actual etapa, si los gobiernos no asumen una posición rectora en la concepción, evaluación y negociación de nuevas orientaciones para el desarrollo. La inercia y las tendencias observadas hasta ahora insinúan que la incursión e influencia de esas empresas serían cada vez mayores en la economía regional, con la posibilidad de cubrir nuevos sectores y modificar las relaciones económicas internas de los países.

Son evidentes las ventajas que la empresa transnacional tiene para ubicarse en contextos cambiantes y para influir con su acción en la construcción de nuevos escenarios. Si a su poder económico y político se agrega su cobertura geográfica, la información de que disponen y su percepción a largo plazo, se advierte con claridad que su

posición es ventajosa. De otro lado, las permanentes presiones y crisis económicas, sociales y políticas a las que están enfrentados los países, y lo difícil que resulta para los gobiernos conciliar el crecimiento económico, la equidad social, el pluralismo político y la autonomía de decisión, hacen que sus gestiones sean complejas y que su posición negociadora no siempre tenga la solidez debida. Si además se considera que el lidiar con la situación de coyuntura frecuentemente inhibe las consideraciones de largo plazo, que en el ámbito de la discusión sobre modalidades de desarrollo constituye una dimensión esencial, se explica la gravitación que ha logrado la empresa transnacional y la que puede tener en la actual etapa si no se plantea una negociación distinta, inspirada en claras estrategias y políticas gubernamentales.

Por estas y otras razones, la Estrategia Internacional del Desarrollo, en su párrafo 70, establece que "las negociaciones sobre un código de conducta de las Naciones Unidas para las empresas transnacionales se concluirán en 1981, y dicho código será adoptado prontamente por todos los miembros de la comunidad internacional poco tiempo después, con objeto de prevenir, y finalmente eliminar, los efectos negativos de las actividades de las empresas transnacionales y de promover la contribución positiva de esas empresas a los esfuerzos de desarrollo de los países en desarrollo, de manera consecuente con los planes y prioridades de desarrollo nacional de dichos países". En ese sentido, es importante tener en cuenta que la participación de la región en la inversión extranjera directa mundial en los países en desarrollo es mayoritaria y creciente, y que representaba en 1977 casi 60%. Con respecto a las inversiones de los Estados Unidos, esa participación superó el 80% en 1979. Por otro lado, la región capta el 16% de la inversión extranjera directa de los Estados Unidos en actividades industriales en todo el mundo. Obviamente, tales condiciones arman a la región de un poder de negociación particularmente fuerte. La reconocida perspicacia prospectiva de la empresa transnacional podría permitir que éste se utilizara con éxito para obtener una mayor adecuación del capital extranjero a los intereses regionales, y la salvaguardia de un desarrollo más integrado.

4. La delimitación de áreas para las actividades de las empresas transnacionales

La estrategia política que conduzca a estas finalidades debería considerar con especial detenimiento el papel que desempeñaría la empresa transnacional en ese nuevo escenario y el tipo de negociaciones que se podría entablar con ella. En este terreno, un asunto básico que debe

definirse, como ya se dijo, es la delimitación de actividades en que cabría la participación de la empresa transnacional, y aquéllas otras que se reservarían al capital nacional, sea público o privado. En esta delimitación parece vital saber claramente qué es lo esencial, de modo que la inversión extranjera se circunscriba a aquellas actividades que realmente contribuyen a hacer más equitativa y menos vulnerable la modalidad de desarrollo. La capacidad de negociación de los países se elevará en la medida en que se generalicen posiciones que privilegian lo que es esencial y trascendente en sus políticas con respecto al capital extranjero. De otro modo podrían cobrar fuerza los "paraísos consumistas", como producto de políticas de brazos abiertos a cualquier tipo de inversión extranjera.

En la reevaluación de la empresa transnacional parecería útil considerarla desde las tres perspectivas clásicas de la planificación, el corto, el mediano y el largo plazo, para así establecer cuáles serán sus efectos en las variables pertinentes. El ingreso de una determinada empresa transnacional puede satisfacer requisitos a corto plazo pero puede contraponerse a aquéllos a plazos más distantes. Por lo general, los requisitos coyunturales son más fáciles de satisfacer pero también más efímeros y muchas veces inadecuados. Por el contrario, los que tienen que ver con el trasfondo estructural, aparte de que se reflejan mejor en perspectivas de mayor alcance, no siempre son tenidos en cuenta en los criterios típicos de corto plazo, porque éste aparece mucho más condicionado por presiones contingentes y en él se privilegian con otras ponderaciones los diferentes aspectos y los distintos efectos de la inversión extranjera. Una vez delimitados los sectores, actividades o proyectos en que es admisible y conveniente la participación de este tipo de empresas, la negociación con ellas no sólo debería abarcar los temas consagrados en la mayoría de las leyes y reglamentos de tratamiento a la inversión foránea. En efecto, aparte de las tradicionales preocupaciones por reglamentar tributos, patentes, reinversiones y repatriación de utilidades, parece aconsejable introducir también cláusulas relativas a límites de exportación mínima e importación máxima, de empleo de mano de obra, de uso de crédito nacional, entre otras. Cuando su administración lo permita, también se pueden estipular cláusulas relativas a precios, calidades y cantidades de los productos. Naturalmente que la introducción de estas otras variables en la negociación supone dar tratamiento diferente a distintas categorías de empresas transnacionales.

5. La ampliación de la capacidad negociadora

Cuando se plantea la necesidad de dar un tratamiento específico a cada empresa transnacional, se está pensando en los grandes proyectos, en aquellas actividades que por la cuantía de la inversión o por la gravitación que pudieran tener en el proceso económico, merecen una atención especial. En cambio, cuando se considera en términos generales el tratamiento al capital extranjero, sólo se tipifica una posición global o se caracteriza una cierta filosofía.

Una negociación concreta comprende consideraciones factuales y pormenorizadas. Si bien las empresas transnacionales constituyen una categoría con rasgos comunes, forman un conjunto muy heterogéneo, mientras que, por su lado, los proyectos o actividades que los países desean impulsar son también de una gran diversidad. Frente a ambos tipos de heterogeneidad, difícilmente cabe pensar que leyes o reglamentos generales pudieran optimizar las negociaciones con el capital foráneo. Tal vez las reglamentaciones globales pudieran reservarse para las inversiones o proyectos de cuantía menor, pero para aquellos de mayor trascendencia debería quedar abierta la posibilidad de negociaciones especiales capaces de asimilar las peculiaridades de cada una de ellas, de manera de hacer patente aquel principio de "maximizar los beneficios y minimizar las desventajas", ante la presencia de la empresa transnacional en la región. Puede llegarse por este camino a que la participación de la empresa transnacional obedezca a una especie de licitación que permita evaluar de qué modo cada empresa cumpliría con las especificaciones y criterios previamente establecidos por el país anfitrión para seleccionar a la que mejor cumpla con ellos. El surgimiento de nuevas empresas transnacionales y el interés que demuestran por instalarse en la región auguran que los países tendrán posibilidades de seleccionarlas.

Por otra parte, se fortalecería la posición negociadora de los países latinoamericanos si se auscultaran las posibilidades de negociación con empresas de dimensión mediana de los países desarrollados, y de los más avanzados de la región; sus escalas y modos de operar podrían ser más compatibles con las particularidades regionales. Como fuere, la búsqueda de otras opciones y el planteo de condiciones que orienten las negociaciones y acuerdos en pos del desarrollo a que aspiran los países, parecen ser tareas fundamentales para aprovechar e incrementar la capacidad efectiva de negociación de América Latina.

II. ASPECTOS COMERCIALES Y FINANCIEROS DE LAS RELACIONES EXTERNAS DE AMERICA LATINA

A. ALGUNOS ELEMENTOS SOBRESALIENTES

Durante los años setenta se transformaron profundamente las formas de inserción de América Latina en la economía mundial y se intensificó en ella el proceso de internacionalización y de vinculación con los países industriales de economía de mercado. Manifestaciones concretas de las nuevas relaciones y problemas se dieron en el ritmo y composición del comercio exterior; en el curso de la relación de precios del intercambio; en la magnitud del financiamiento externo y en las fuentes que lo proveen, y en el grado de endeudamiento externo.

Las exportaciones experimentaron un proceso de doble diversificación. Se acrecentaron las de bienes industriales, que para la región en su conjunto llegaron a representar el 20% de las exportaciones totales, pero el incremento no tuvo un alcance uniforme y tendió a concentrarse en los países grandes y en algunos de tamaño mediano, por lo cual aquel porcentaje fue de mayor magnitud en ese grupo de países. Y, al mismo tiempo, se diversificaron las exportaciones nacionales de productos primarios y se iniciaron nuevas corrientes de productos agropecuarios y mineros, que han venido adquiriendo significativa importancia. De esta manera, han comenzado a proyectarse en las exportaciones latinoamericanas los efectos de la industrialización y de los cambios productivos que venían produciéndose desde tiempo atrás en las economías nacionales.

En los últimos años, y particularmente después de la contracción de 1975, las exportaciones latinoamericanas se expandieron rápidamente hasta lograr un ritmo de crecimiento que puede considerarse relativamente alto, en el marco de la evolución de todo el período de postguerra. Influyeron en este proceso la ampliación de la capacidad de producción industrial o agrícola que se había venido creando desde años anteriores y las políticas deliberadas de promoción de exportaciones que en los años recientes fueron todavía más activas por la presión que ejercieron los problemas de balance de pagos. Si se excluye a Venezuela, cuyas exportaciones disminuyeron o se estancaron, el conjunto de los países latinoamericanos mostró un aumento medio de 8.9% por año durante el período 1977-1980, en el volumen de las exportaciones de bienes y servicios.

Desde fines de años setenta se hizo evidente un movimiento hacia una mayor liberalización de las importaciones, lo cual configuró en un gran número de países una nueva etapa de la política económica, distinta por cierto de la que imperaba en los años cincuenta y en los primeros años del decenio de 1960. A principios de los años setenta

y con el apoyo de un mayor financiamiento externo, el coeficiente de las importaciones con respecto al producto interno tendió a aumentar. Sin embargo, en la segunda parte del decenio, por los problemas de balance de pagos que afectaron a muchos países, ese coeficiente tendió a descender para volver a aumentar recientemente, en el marco de una política de mayor liberalidad.

Las importaciones de la región se concentran en su mayor proporción en productos intermedios, combustibles y bienes de capital, por lo cual la demanda global de importaciones está íntimamente vinculada con el curso de la producción y de la inversión internas. Además, el valor de las importaciones de combustibles, lubricantes y otros derivados del petróleo ha aumentado apreciablemente en la mayor parte de los países, por la necesidad de acrecentar los abastecimientos externos y por el alza de los precios; también se han incrementado los precios de las manufacturas. Todo ello representa proporciones crecientes de los ingresos corrientes de divisas.

No obstante los avances que se han hecho en la diversificación de las exportaciones y particularmente en la incorporación de rubros industriales, América Latina sigue mostrando una estructura de comercio exterior típica de los países en desarrollo. En primer lugar, las exportaciones, aunque más diversificadas en todas sus ramas, comprenden una alta proporción de productos primarios con distintos grados de industrialización, y una proporción relativamente baja de productos industriales. En cambio, las importaciones están compuestas en su mayor parte por combustibles y productos industriales que abarcan bienes intermedios esenciales y bienes de capital, de los cuales depende la actividad económica en general y la formación de capacidad de producción en particular. Asimismo, la baja proporción que registran las importaciones no industriales corresponde con frecuencia a abastecimientos externos de productos alimenticios, que tienen particular importancia para muchos países de la región. Es evidente que la composición de las importaciones tenderá a mostrar un cuadro distinto en aquellos países que han adoptado políticas liberales con una gran apertura externa.

De esta manera se configura una estructura asimétrica de las relaciones económicas externas, que tiende a perpetuarse por las políticas proteccionistas que adoptan los países industriales. En otras palabras, las importaciones representan combustibles y bienes esenciales para mantener y acrecentar la actividad económica y el proceso de crecimiento; mientras que las exportaciones registran una baja proporción de productos industriales que es imprescindible elevar para conseguir una estructura más equilibrada en las relaciones de intercambio y participar en los rubros que registran el mayor dinamismo en el comercio mundial.

Se han producido cambios de vastos alcances en el financiamiento externo de América Latina, en cuanto a su monto y a las fuentes de que procede. El déficit en cuenta corriente de balance de pagos del conjunto de los países no exportadores de petróleo se ha venido acrecentando considerablemente, hasta representar en promedio durante los años setenta el 3.3% del producto interno bruto, relación muy superior a la que se registraba en los años setenta, que fue de 1.9% en promedio. Las entradas de fondos extranjeros tendieron a superar en muchos países los déficit en cuenta corriente y contribuyeron a elevar las reservas de divisas, salvo en 1980, año en el cual aumentó considerablemente el déficit de la cuenta corriente del balance de pagos y los países financiaron parte de ese déficit con esas reservas.

En las fuentes de financiamiento se ha producido un cambio trascendental. En efecto, en los años cincuenta y principios de los sesenta, el grueso de los capitales que ingresaban a América Latina eran de origen oficial y a largo plazo y, en parte, se trataba de inversiones directas. En cambio, en el decenio de 1970 esos capitales provinieron en gran proporción de fuentes bancarias y comerciales privadas, fueron de corto y mediano plazo y estuvieron sujetos a intereses crecientes. Se ha elevado, en consecuencia, el compromiso que representan los servicios financieros externos con respecto al ingreso nacional y al valor corriente de las exportaciones. Por otra parte, ha cundido la preocupación por las posibilidades de continuidad de este sistema de financiamiento, debido a factores relacionados con el funcionamiento de la banca privada y con la gestión de la deuda por parte de los países prestatarios.

B. EL SECTOR EXTERNO

1. Las tendencias generales del comercio exterior y el dinamismo reciente de las exportaciones

En 1979, el valor fob total de las exportaciones del área que podríamos llamar América en desarrollo fue de 83 000 millones de dólares y el de las importaciones 90 000 millones. (Véanse los cuadros A al D del anexo estadístico). Si se consideran los 23 países para los que la CEPAL dispone de información más completa, 23/ en el mismo año sus

23/ En el concepto de América en desarrollo se incluyen los 23 países latinoamericanos para los cuales la CEPAL dispone de informaciones más completas (11 de la ALADI, ex ALALC; cinco del Mercado Común Centroamericano; Barbados, Guyana, Haití, Jamaica, Panamá, República Dominicana, y Trinidad y Tabago) y, además,

exportaciones fob fueron de 71 000 millones de dólares a precios corrientes y de 23 000 millones a precios de 1970; para las importaciones fob, esas cifras fueron de 70 000 millones de dólares corrientes y 25 000 millones, a precios de 1970.

Entre 1975 y 1979 el valor de las exportaciones de esos 23 países creció a una tasa media anual de 18.2%, superior a la tasa de crecimiento del comercio mundial en ese período (16.8%). A su vez, el cuántum de sus exportaciones aumentó a una tasa anual de 9.6%, más elevada que la correspondiente a las exportaciones mundiales (6.8%). En cambio, sus importaciones crecieron menos que las importaciones mundiales, tanto en valores corrientes como en cuántum; así, en volumen físico, aumentaron a un ritmo de 4.8% anual, inferior al 6.8% registrado por las importaciones mundiales. (Véase el cuadro 9).

Los antecedentes disponibles acerca de la evolución de las exportaciones en moneda constante de la América en desarrollo, y el examen de su estructura por grupos de productos y por lugar de destino, permiten identificar algunos factores que explican el dinamismo registrado a partir de 1975. 24/

las Antillas Neerlandesas, Bahamas, Bermuda, Cuba, la Guayana Francesa, Groenlandia, Guadalupe, las Islas Vírgenes, Martinica y Suriname. Por tal motivo, en los datos sobre la América en desarrollo tienen influencia significativa el comercio de petróleo - importaciones de crudo y exportaciones de productos refinados - que se realiza a través de las Antillas Neerlandesas, las Bahamas y las Islas Vírgenes y, asimismo, todo el comercio exterior de Cuba. Ello lleva a que existan algunas diferencias importantes entre las tendencias registradas por la América en desarrollo y aquellas que corresponden a 23 países de América Latina.

24/ Sin embargo, el análisis que sigue a continuación está sujeto a ciertas limitaciones. Una responde a la aplicación del concepto de la América en desarrollo, según ya se explicó. Otra que los precios constantes utilizados se refieren a 1970, razón por la cual la creciente importancia relativa que asumirían las exportaciones de petróleo en los últimos años aparece menor que si para calcular los valores en moneda constante se usaran como precios base los de un año más reciente, por ejemplo, 1975.

Cuadro 9

EVOLUCION DEL COMERCIO LATINOAMERICANO Y MUNDIAL

(Tasas de crecimiento)

| | Exportaciones | | | Importaciones | | |
|-------------------------------|-------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 1970- 1975 | 1975- 1979 | 1970- 1979 | 1970- 1975 | 1975- 1979 | 1970- 1979 |
| | <u>Valor en dólares</u> | | | | | |
| Mundo | 23.0 | 16.8 | 20.2 | 23.0 | 16.8 | 20.2 |
| América Latina (23 países) | 20.2 | 18.2 | 19.3 | 24.9 | 13.5 | 19.7 |
| | <u>Quántum</u> | | | | | |
| Mundo | 5.2 | 6.8 | 6.1 | 5.2 | 6.8 | 6.1 |
| América Latina (23 países) | 1.8 | 9.6 | 5.2 | 8.6 | 4.8 | 6.9 |

Fuentes: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Boletín mensual de estadística, julio 1975, mayo 1977 y julio 1980; y Naciones Unidas, Supplement to the World Trade Annual, Vol. II, 1970, 1971, 1972 y 1973.

En primer lugar, se aprecia que entre 1975 y 1978 aumentó la participación en las exportaciones totales de los alimentos y las materias primas agrícolas (de 52% a 56%) y los productos manufacturados ^{25/} (de 17.7% a 19.2%), en tanto que bajó la de los minerales y metales no ferrosos y de los combustibles. Sobre esa base se ha calculado, de manera simplificada, para los 23 países referidos de América Latina, que en la aceleración del ritmo de crecimiento de las exportaciones latinoamericanas 73% emanó de los alimentos y materias primas agrícolas y 27% de los productos manufacturados. (Véase el cuadro 10).

^{25/} En este punto se ha utilizado una clasificación restringida del rubro manufacturas, que sólo considera los productos manufacturados incluidos en las secciones 5 a 8 de la CUCI modificada, menos el capítulo 68. Esto fue necesario para hacer comparables los datos de la región con aquéllos del resto del mundo. En cambio, en la sección de este capítulo dedicada al examen de las exportaciones de manufacturas de América Latina se usa una clasificación más amplia, según se podrá ver más adelante.

Cuadro 10

AMERICA LATINA (23 PAISES): DISTRIBUCION DEL INCREMENTO DEL
VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES ENTRE 1975 Y 1978, SEGUN
DESTINO Y GRUPOS DE PAISES

(Porcentajes)

| | Estados Unidos | CEE | Países de economía centralmente planificada | Países en desarrollo | Total |
|--|-------------------|-----------|--|-------------------------|------------|
| Alimentos y materias primas agrícolas | 21 | 32 | 14 | 6 | 73 |
| Productos manufacturados | 16 | 2 | 0 | 9 | 27 |
| <u>Total</u> | <u>37</u> | <u>34</u> | <u>14</u> | <u>15</u> | <u>100</u> |

Fuente: Las del cuadro E del Anexo Estadístico; CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Boletín mensual de estadísticas, julio de 1975, mayo de 1977 y junio de 1980; y Supplement to the World Trade Annual, Vol. II, 1970, 1971, 1972 y 1973.

En segundo lugar, al tener en cuenta la composición por destino de las exportaciones de América Latina en 1975 y 1978 destacan las mayores participaciones logradas por los Estados Unidos y la CEE - no así por Canadá y Japón -, que explican cerca del 70% de su incremento. Paralelamente, las regiones que aproximadamente mantuvieron su participación en el total (América en desarrollo, los países de economía centralmente planificada y el resto de los países en desarrollo) dieron origen al otro 30%.

Si se consideran conjuntamente las clasificaciones por productos y por destino de las exportaciones latino-americanas, se obtiene una matriz explicativa de su aceleración de 1975-1978 que figura en el cuadro 10.

Los productos que más influyeron en esa aceleración, entre los alimentos y materias primas agrícolas, fueron las carnes frescas y envasadas, el azúcar y sus preparados, los alimentos para animales (especialmente los residuos de aceites vegetales y la harina de pescado), los cereales y sus preparados, y las frutas y legumbres; entre las manufacturas se destacaron los productos de la industria del hierro y del acero, los derivados de la industria maderera, los productos químicos, los textiles, el calzado y manufacturas varias.

En las exportaciones de manufacturas a los países centrales, México dió origen al 41%, Brasil al 28% y Argentina al 8%. La elevada participación de México se

debe a que es el mayor exportador de manufacturas a los Estados Unidos, y genera el 55% de las ventas de productos manufacturados a ese país desde la región.

2. La relación de precios del intercambio

En el marco inflacionario que viene dominando la economía mundial, la evolución de los precios de los bienes primarios y manufacturados ha distado mucho de ser uniforme en esos distintos rubros y dentro de las ramas que los componen, con lo cual el efecto de las variaciones de la relación externa de intercambio ha incidido con variada intensidad y con resultados notoriamente distintos entre los países latinoamericanos. Como es sabido, los países exportadores de petróleo consiguieron mejorar durante la década de 1970 la relación de precios del intercambio, con respecto a los niveles marcadamente deprimidos que se habían registrado en el decenio anterior. En los países no exportadores de petróleo, en cambio, esa relación ha tendido al deterioro en los últimos años, aunque con variadas magnitudes. Si se considera el conjunto de estos países, se comprueba que el mejoramiento de la relación de intercambio los favoreció durante un período relativamente corto, especialmente en el bienio 1973-1974; en cambio, la posición de este conjunto de países tendió a deteriorarse con posterioridad y para ello el índice de la relación de intercambio de los bienes y servicios refleja en los años 1979-1980, un nivel significativamente inferior al que se registró a principios de los años setenta. (Véase el cuadro 11).

3. Agentes económicos del comercio exterior

Parece importante determinar cuáles son los agentes económicos que realizan el comercio exterior. Esta distinción puede ser utilizada no sólo para hacer un diagnóstico realista acerca del funcionamiento del sector externo, sino también para aplicar las políticas pertinentes de conformidad con las características de los agentes económicos que efectivamente operan en el sector. Como es evidente las medidas deberán ser diferentes si se aplican a un pequeño o a un gran número de empresas, y la necesidad e índole de los incentivos variarán según se trate de empresas exportadoras estatales o privadas nacionales o de empresas transnacionales.

Una información significativa para saber si es posible inducir comportamientos en los agentes exportadores es el número de empresas comprometidas. En 1979, en Brasil, 658 empresas realizaban el 87.3% de las exportaciones; de ellas, 424 eran privadas nacionales, 204 eran transnacionales y 30 eran estatales. En Chile, también en 1979, las 10 mayores empresas exportaban el 70.5% del total, y si se

Cuadro 11
AMERICA LATINA: RELACION DE PRECIOS DEL INTERCAMBIO
(Indices: 1970 = 100)

| | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980a/ |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| América Latina | 97 | 101 | 113 | 130 | 114 | 116 | 120 | 109 | 114 | 123 |
| Países exportadores de petróleo | 105 | 104 | 121 | 206 | 181 | 179 | 175 | 152 | 188 | 243 |
| Bolivia | 82 | 80 | 88 | 140 | 111 | 113 | 120 | 121 | 121 | 145 |
| Ecuador | 94 | 84 | 92 | 192 | 159 | 179 | 195 | 173 | 219 | 264 |
| México | 99 | 99 | 102 | 112 | 106 | 115 | 123 | 119 | 134 | 164 |
| Perú | 91 | 84 | 105 | 124 | 100 | 98 | 95 | 83 | 106 | 111 |
| Trinidad y Tabago | 108 | 111 | 139 | 276 | 323 | 304 | 318 | 294 | 359 | 510 |
| Venezuela | 117 | 119 | 143 | 308 | 283 | 270 | 279 | 244 | 330 | 475 |
| Países no exportadores de petróleo | 92 | 99 | 109 | 96 | 86 | 89 | 97 | 89 | 83 | 76 |
| Argentina | 109 | 123 | 146 | 128 | 102 | 91 | 79 | 83 | 79 | 81 |
| Barbados | 107 | 109 | 109 | 146 | 181 | 105 | 98 | 97 | 95 | 110 |
| Brasil | 87 | 98 | 107 | 91 | 85 | 93 | 101 | 88 | 78 | 67 |
| Colombia | 91 | 98 | 112 | 101 | 86 | 125 | 180 | 142 | 119 | 108 |
| Costa Rica | 90 | 88 | 91 | 76 | 84 | 95 | 128 | 114 | 105 | 98 |
| Chile | 78 | 72 | 83 | 88 | 53 | 57 | 51 | 50 | 53 | 51 |
| El Salvador | 97 | 99 | 107 | 89 | 89 | 120 | 157 | 127 | 120 | 105 |
| Guatemala | 90 | 83 | 82 | 69 | 68 | 68 | 96 | 99 | 85 | 83 |
| Guyana | 104 | 113 | 101 | 135 | 139 | 113 | 115 | 122 | 112 | 142 |
| Haití | 91 | 88 | 86 | 90 | 95 | 124 | 188 | 181 | 166 | 151 |
| Honduras | 99 | 96 | 96 | 99 | 94 | 101 | 114 | 110 | 99 | 91 |
| Jamaica | 95 | 98 | 88 | 114 | 134 | 119 | 127 | 121 | 117 | 124 |
| Nicaragua | 97 | 108 | 103 | 98 | 79 | 97 | 129 | 112 | 100 | 96 |
| Panamá | 102 | 107 | 109 | 113 | 111 | 87 | 81 | 77 | 84 | 81 |
| Paraguay | 102 | 105 | 135 | 119 | 106 | 111 | 140 | 124 | 111 | 97 |
| República Dominicana | 93 | 98 | 94 | 107 | 149 | 100 | 104 | 94 | 97 | 110 |
| Uruguay | 100 | 117 | 153 | 81 | 65 | 62 | 62 | 64 | 68 | 66 |

Fuentes: CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales.

a/ Estimaciones preliminares.

excluye a la Corporación del Cobre (CODELCO), el porcentaje es de 45.1%. Como se advierte, se trata de un número relativamente pequeño de empresas, lo cual permite eventualmente un manejo pormenorizado de las políticas.

En el caso particular de las empresas transnacionales, en 1979 exportaron por más de 3 millones de dólares sólo 15 de ellas en Chile, 73 en México y 204 en Brasil. Con respecto a las importaciones, en el mismo año, 31 de estas empresas realizaron en Brasil la mitad de las importaciones superiores a los 10 millones de dólares anuales; 26/ en el caso de México, en 1973, las cinco mayores empresas en cada rama industrial efectuaron entre la mitad y el total de las importaciones de empresas transnacionales, excepto en productos químicos y maquinaria, donde su

26/ La muestra incluyó más del 70% de las importaciones totales, excluyendo petróleo y trigo.

participación fue de 31% y 45%; 27/ y en Chile, en 1979, las diez mayores empresas transnacionales realizaron el 46% de las importaciones de esta clase de empresas. 28/

El cuadro 12 muestra la clasificación de exportaciones e importaciones de bienes por agente económico para Brasil, Chile, México y Perú. Puede advertirse que la participación en el comercio exterior de las empresas nacionales - públicas y privadas - y de las empresas transnacionales difiere significativamente de un país a otro; las empresas transnacionales realizan entre 8% y más de 33% del total de exportaciones, mientras su participación en las importaciones fluctúa entre 15% y 40% del total. Por otra parte, estas empresas registran balances de comercio positivos en dos de los países considerados (Brasil y Perú) y negativo en otros dos (Chile y México). Las empresas nacionales son superavitarias en los tres primeros y deficitarias sólo en el último.

4. El balance de pagos

A lo largo del decenio de 1970, el balance de pagos de América Latina generó saldos positivos, salvo en 1974, y en particular en 1979 arrojó un superávit de casi 7 100 millones de dólares. Pero en 1980 sufrió un vuelco y cerró el año con un saldo adverso de 2 550 millones de dólares (véase el cuadro 13); a ello contribuyeron la recesión económica internacional y las alzas de los precios de los hidrocarburos y las manufacturas. Para la región en su conjunto, el déficit en cuenta corriente se incrementó en más de 30% con respecto a 1979 y alcanzó un monto de 25 000 millones de dólares; dentro de él se observa un aumento en el déficit del balance comercial (de 5 800 a 7 400 millones de dólares), pero sobre todo una elevación de los pagos netos de utilidades e intereses (de 13 700 a 18 000 millones de dólares). A su vez, el ingreso neto de capitales disminuyó desde algo más de 26 000 millones de dólares en 1979 a 22 500 millones en 1980, interrumpiéndose así la persistente y marcada tendencia ascendente que mostró desde comienzos de los años setenta.

27/ Véase Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, México, Fondo de Cultura Económica, 1976.

28/ Véase CEPAL, Presencia y participación de las empresas transnacionales en la economía chilena, trabajo preparado por el consultor señor Eugenio Lahera (E/CEPAL/R.234, Santiago de Chile, 1980).

Cuadro 12

BRASIL, CHILE, MEXICO Y PERU: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
DE BIENES POR AGENTES ECONOMICOS

(En millones de dólares y porcentajes)

| | Exportaciones | | Importaciones | | Saldo |
|--|----------------|-----------------|-------------------|-----------------|-----------------|
| | Valor | Porcen- taje | Valor | Porcen- taje | |
| Brasil, 1979 | | | | | |
| Sector público | 2 044.8 | 22.7 | 1 690.4 | 25.5 | 354.5 |
| Empresas privadas | | | | | |
| nacionales | 3 808.4 | 41.2 | 2 378.1 | 35.9 | 1 330.3 |
| Empresas trans- nacionales | 3 256.2 | 36.1 | 2 560.7 | 30.6 | 695.3 |
| <u>Total a/</u> | <u>9 009.4</u> | <u>100.0</u> | <u>6 629.2 b/</u> | <u>100.0</u> | <u>2 380.3</u> |
| Chile, 1979 | | | | | |
| Sector público | 2 233.9 | 59.4 | 1 252.5 | 29.7 | 981.3 |
| Excluida ENAP | 2 218.7 | 59.2 | 409.3 | 12.1 | 1 809.4 |
| Excluida ENAP y CODELCO | 421.7 | 21.8 | 287.6 | 8.8 | 134.1 |
| Sector privado nacional | 1 245.2 | 33.1 | 2 446.8 | 58.0 | -1 201.6 |
| Empresas trans- nacionales c/ | 284.3 | 7.6 | 518.3 | 12.3 | -234.0 |
| <u>Total</u> | <u>3 763.4</u> | <u>100.0</u> | <u>4 217.6 d/</u> | <u>100.0</u> | <u>-454.3</u> |
| México, 1977 | | | | | |
| Sectores público y privado nacionales | 3 481.8 | 78.8 | 4 341.0 | 73.7 | -859.2 |
| Empresas trans- nacionales | 936.6 | 21.2 | 1 548.8 | 26.3 | -612.2 |
| <u>Total</u> | <u>4 418.4</u> | <u>100.0</u> | <u>5 889.8</u> | <u>100.0</u> | <u>-1 471.4</u> |
| Perú, 1978 | | | | | |
| Privadas nacionales | 243.4 | 10.2 | 290.8 | 21.4 | -47.4 |
| Extranjeras y mixtas con capital nacional | 627.9 | 26.2 | 409.6 | 30.2 | 218.3 |
| Estatales y mixtas | 1 468.6 | 61.8 | 434.1 | 32.0 | 1 363.9 |
| Cooperativas y empresas de propiedad social | 3.9 | 0.2 | 7.7 | 0.6 | -3.8 |
| No clasificadas | 45.1 | 1.9 | 214.1 | 15.8 | -169.0 |
| <u>Total</u> | <u>2 388.9</u> | <u>100.0</u> | <u>1 356.3</u> | <u>100.0</u> | <u>1 362.0</u> |

Fuentes: Para Brasil, CEPAL sobre la base de datos de CACEX; para Chile, CEPAL sobre la base de datos del Banco Central; para México, Dirección General de Aduanas; y para Perú, CEPAL sobre la base de datos del Ministerio de Economía y Finanzas.

a/ Incluye 60% de las exportaciones y las importaciones.

b/ No incluye trigo ni petróleo.

c/ Empresas con participación de capital extranjero superior a 10%.

d/ No incluye solicitudes de registro y facturas para importar de zonas francas a zonas de extensión.

AMERICA LATINA: BALANCE DE PAGOS

(Millones de dólares)

| | Exportaciones de bienes fob | | | | Importaciones de bienes fob | | | | Balance de bienes | | | | Servicios netos no procedentes de factores | | | | Balance comercial | | | |
|---|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|-------------------|---------------|---------------|---------------|---|---------------|---------------|---------------|-------------------|---------------|---------------|----------------|
| | 1970 | 1974 | 1979 | 1980 | 1970 | 1974 | 1979 | 1980 | 1970 | 1974 | 1979 | 1980 | 1970 | 1974 | 1979 | 1980 | 1970 | 1974 | 1979 | 1980 |
| América Latina | 14 377 | 38 574 | 70 985 | 94 150 | 13 741 | 38 527 | 70 222 | 92 630 | 636 | 47 | 763 | 1 520 | -1 190 | -1 923 | -6 531 | -8 960 | -554 | -1 876 | -5 768 | -7 440 |
| Países exportadores de petróleo | 5 665 | 18 328 | 31 626 | 47 180 | 5 360 | 13 297 | 28 575 | 37 950 | 205 | 5 031 | 2 051 | 9 230 | -202 | 267 | -2 673 | -3 290 | 103 | 5 298 | 378 | 5 940 |
| Bolivia | 195 | 576 | 777 | 910 | 166 | 364 | 931 | 800 | 29 | 212 | -154 | 110 | -30 | -84 | -183 | -165 | -1 | 128 | -337 | -55 |
| Ecuador | 235 | 1 225 | 2 144 | 2 590 | 253 | 875 | 1 945 | 2 170 | -18 | 350 | 199 | 420 | -86 | -143 | -388 | -440 | -104 | 207 | -189 | -20 |
| México | 1 348 | 2 999 | 9 416 | 16 600 | 2 253 | 5 791 | 11 632 | 17 900 | -905 | -2 792 | -2 216 | -1 300 | 339 | 1 241 | 1 306 | 1 100 | -566 | -1 551 | -910 | -200 |
| Perú | 1 060 | 1 506 | 3 469 | 3 900 | 699 | 1 909 | 2 088 | 3 130 | 361 | -403 | 1 381 | 770 | -82 | -199 | 59 | -95 | 279 | -602 | 1 440 | 675 |
| Trinidad y Tobago | 225 | 928 | 1 621 | 2 580 | 276 | 482 | 1 142 | 1 450 | -51 | 446 | 479 | 1 130 | 5 | 51 | -101 | -140 | -46 | 497 | 378 | 990 |
| Venezuela | 2 602 | 11 093 | 14 199 | 20 600 | 1 713 | 3 876 | 10 837 | 12 500 | 889 | 7 217 | 3 362 | 8 100 | -348 | -600 | -3 366 | -3 550 | 541 | 6 617 | -4 | 4 550 |
| Países no exporta- dores de petróleo | 8 712 | 20 246 | 39 359 | 46 970 | 8 381 | 25 230 | 41 647 | 54 680 | 231 | -4 984 | -2 288 | -7 710 | -989 | -2 191 | -3 858 | -5 670 | -658 | -7 175 | -6 146 | -13 380 |
| Argentina | 1 773 | 3 930 | 7 817 | 8 000 | 1 499 | 3 216 | 6 013 | 9 000 | 274 | 714 | 1 804 | -1 000 | -211 | -264 | -1 391 | -2 080 | 63 | 450 | 413 | -3 080 |
| Barbados | 36 | 67 | 132 | 100 | 107 | 185 | 379 | 450 | -71 | -118 | -247 | -270 | 27 | 105 | 217 | 230 | -44 | -13 | -30 | -40 |
| Brasil | 2 739 | 7 814 | 15 235 | 20 000 | 2 507 | 12 562 | 17 942 | 23 000 | 232 | -4 748 | -2 707 | -3 000 | -461 | -1 531 | -2 318 | -3 040 | -229 | -6 279 | -5 025 | -6 040 |
| Colombia | 788 | 1 495 | 4 062 | 4 600 | 802 | 1 511 | 3 248 | 4 400 | -14 | -16 | 814 | 200 | -135 | -195 | -101 | -160 | -149 | -211 | 713 | 40 |
| Costa Rica | 231 | 440 | 930 | 1 000 | 287 | 649 | 1 271 | 1 400 | -56 | -209 | -341 | -400 | -11 | -28 | -109 | -130 | -67 | -237 | -450 | -530 |
| Chile | 1 112 | 2 244 | 3 841 | 4 800 | 831 | 1 821 | 3 955 | 5 500 | 281 | 425 | -114 | -700 | -182 | -345 | -159 | -325 | 99 | 78 | -273 | -1 025 |
| El Salvador | 236 | 465 | 1 135 | 1 000 | 195 | 522 | 955 | 960 | 41 | -57 | 180 | 40 | -38 | -74 | -180 | -185 | 3 | -131 | 0 | -145 |
| Guatemala | 297 | 582 | 1 222 | 1 440 | 267 | 632 | 1 403 | 1 570 | 30 | -50 | -181 | -130 | -18 | -61 | -139 | -255 | 12 | -111 | -320 | -385 |
| Guyana | 129 | 270 | 291 | 510 | 120 | 230 | 298 | 420 | 9 | 40 | -7 | 90 | -14 | -27 | -50 | -75 | -5 | 13 | -57 | 15 |
| Haití | 39 | 63 | 138 | 180 | 48 | 97 | 230 | 280 | -9 | -34 | -92 | -100 | -8 | -8 | -40 | -40 | -17 | -42 | -132 | -140 |
| Honduras | 178 | 300 | 751 | 820 | 203 | 388 | 779 | 930 | -25 | -88 | -28 | -110 | -23 | -36 | -73 | -95 | -48 | -124 | -101 | -205 |
| Jamaica | 341 | 752 | 815 | 1 130 | 449 | 811 | 883 | 1 180 | -108 | -59 | -68 | -50 | 30 | 10 | 48 | 10 | -78 | -49 | -20 | -40 |
| Nicaragua | 179 | 381 | 616 | 510 | 179 | 542 | 389 | 640 | - | -161 | 227 | -130 | -16 | 119 | -67 | -85 | -16 | -42 | 160 | -215 |
| Panamá | 130 | 251 | 334 | 410 | 331 | 761 | 1 105 | 1 400 | -201 | -510 | -771 | -990 | 161 | 346 | 520 | 600 | -40 | -164 | -251 | -390 |
| Paraguay | 65 | 173 | 384 | 380 | 77 | 198 | 577 | 610 | -12 | -25 | -193 | -230 | 2 | -12 | -5 | 15 | -10 | -37 | -198 | -215 |
| República Dominicana | 214 | 637 | 868 | 1 010 | 278 | 673 | 1 094 | 1 430 | -64 | -36 | -226 | -420 | -43 | -150 | -83 | -110 | -107 | -186 | -309 | -530 |
| Uruguay | 224 | 381 | 788 | 1 000 | 203 | 434 | 1 126 | 1 510 | 21 | -53 | -338 | -510 | -51 | -41 | 72 | 55 | -30 | -94 | -266 | -455 |

Cuadro 13 (conclusión)

| | Pagos netos de utilidades e intereses | | | | Balance en cuenta corriente a/ | | | | Movimiento de capitales b/ | | | | Balance de pagos antes de la compensación | | | |
|---|--|--------|--------|--------|-----------------------------------|--------|---------|---------|----------------------------|--------|--------|--------|--|--------|--------|--------|
| | 1970 | 1974 | 1979 | 1980 | 1970 | 1974 | 1979 | 1980 | 1970 | 1974 | 1979 | 1980 | 1970 | 1974 | 1979 | 1980 |
| América Latina | -2 929 | -5 240 | 13 667 | 17 955 | -3 388 | -6 927 | -19 066 | -25 050 | 4 946 | 10 631 | 26 138 | 22 500 | 1 558 | 3 704 | 7 072 | -2 550 |
| Países exportadores de petróleo | -1 376 | -2 671 | 5 339 | 7 800 | -1 275 | 2 630 | -5 158 | -2 120 | 1 734 | 2 848 | 8 189 | 3 570 | 459 | 5 478 | 3 031 | 1 450 |
| Bolivia | -25 | -25 | 181 | 240 | -25 | 106 | -506 | -285 | 29 | 19 | 533 | 385 | 4 | 125 | 27 | 100 |
| Ecuador | -29 | -201 | 436 | 505 | -125 | 23 | -625 | -525 | 129 | 89 | 722 | 795 | 4 | 112 | 97 | 270 |
| México | -574 | -1 447 | 3 856 | 6 000 | -1 092 | -2 897 | -4 561 | -6 040 | 1 167 | 2 936 | 4 961 | 6 540 | 75 | 39 | 400 | 500 |
| Perú | -133 | -172 | 943 | 895 | 172 | -752 | 497 | -220 | 126 | 1 160 | 568 | 1 100 | 298 | 408 | 1 065 | 880 |
| Trinidad y Tobago | -61 | -213 | 45 | 85 | -107 | 276 | 304 | 875 | 95 | 57 | 29 | -475 | -12 | 333 | 333 | 400 |
| Venezuela | -553 | -613 | -122 | 75 | -98 | 5 874 | -267 | 4 075 | 188 | -1 411 | 1 376 | -4 775 | 90 | 4 463 | 1 109 | -700 |
| Países no exporta- dores de petróleo | -1 553 | -2 569 | 8 328 | 10 155 | -2 113 | -9 557 | -13 908 | -22 930 | 3 212 | 7 783 | 17 949 | 18 930 | 1 099 | -1 774 | 4 041 | -4 000 |
| Argentina | -223 | -333 | 898 | 1 500 | -160 | 118 | -449 | -4 540 | 440 | -64 | 4 873 | 1 740 | 280 | 54 | 4 424 | -2 800 |
| Barbados | -3 | -8 | 10 | 15 | -43 | -15 | -23 | -35 | 50 | 15 | 37 | 55 | 7 | - | 14 | 20 |
| Brasil | -629 | -1 284 | 5 460 | 6 250 | -861 | -7 560 | -10 472 | -12 270 | 1 495 | 6 576 | 7 612 | 9 000 | 634 | -984 | -2 860 | -3 270 |
| Colombia | -180 | -191 | 243 | 280 | -333 | -382 | 523 | -185 | 375 | 270 | 1 030 | 1 415 | 42 | -112 | 1 553 | 1 230 |
| Costa Rica | -14 | -39 | 141 | 165 | -77 | -267 | -574 | -680 | 66 | 204 | 474 | 670 | -11 | -63 | -100 | -10 |
| Chile | -196 | -271 | 684 | 925 | -95 | -186 | -876 | -1 850 | 202 | -497 | 2 006 | 2 950 | 107 | -683 | 1 130 | 1 100 |
| El Salvador | -9 | -21 | 67 | 85 | 7 | -135 | -30 | -190 | 5 | 151 | -98 | 70 | 12 | 16 | -128 | -120 |
| Guatemala | -38 | -48 | 13 | 45 | -8 | -102 | -210 | -315 | 28 | 88 | 165 | 45 | 20 | -14 | -45 | -270 |
| Guyana | -16 | -19 | 25 | 35 | -21 | -8 | -86 | -25 | 21 | 54 | 31 | -5 | - | 46 | -55 | -30 |
| Haití | -4 | -6 | 14 | 15 | -5 | -35 | -114 | -115 | 9 | 25 | 131 | 105 | 4 | -10 | 17 | -10 |
| Honduras | -23 | -13 | 115 | 135 | -67 | -123 | -211 | -330 | 58 | 106 | 236 | 260 | -9 | -17 | 25 | -70 |
| Jamaica | -98 | -68 | 202 | 260 | -148 | -83 | -152 | -250 | 169 | 153 | -15 | 320 | 21 | 70 | -167 | 70 |
| Nicaragua | -29 | -58 | 72 | ... | -43 | -97 | 89 | -190 | 54 | 69 | -75 | 50 | 11 | -28 | 14 | -140 |
| Panamá | -29 | -57 | 80 | 75 | -79 | -247 | -369 | -505 | 83 | 235 | 349 | 485 | 4 | -12 | -20 | -20 |
| Paraguay | -13 | -20 | 71 | 75 | -19 | -56 | -266 | -285 | 27 | 86 | 430 | 455 | 8 | 30 | 164 | 170 |
| República Dominicana | -26 | -90 | 175 | 195 | -104 | -244 | -366 | -615 | 102 | 254 | 374 | 615 | -2 | 10 | 8 | 0 |
| Uruguay | -25 | -43 | 58 | 100 | -35 | -136 | -322 | -550 | 25 | 59 | 389 | 700 | -30 | -77 | 67 | 150 |

Fuente: 1970-1979: Fondo Monetario Internacional y CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales; 1980: CEPAL, estimaciones preliminares.

a/ Incluye donaciones privadas netas.

b/ Incluye errores y omisiones.

Sin embargo, estas tendencias globales encubrieron aún más que en años anteriores las trayectorias muy dispares de los seis países exportadores de petróleo (Venezuela, México, Ecuador, Trinidad y Tabago, Perú y Bolivia) y del resto de las economías de la región. Así, mientras aquéllos incrementaron mucho el excedente de su balance comercial, redujeron su déficit corriente de 5 100 millones de dólares en 1979 a 2 100 millones en 1980, y lograron un superávit en su balance de pagos, éstas vieron duplicarse su déficit comercial, al tiempo que el saldo negativo de su cuenta corriente subió entre 1979 y 1980 de 13 900 millones de dólares a casi 23 000 millones, y que el superávit de balance de pagos de 4 000 millones de dólares logrado en 1979 se transformó en un déficit de 4 000 millones en 1980.

Aunque este último resultado reflejó los cambios adversos que sufrieron los balances de pagos de la gran mayoría de los países no exportadores de petróleo, él derivó, en su mayor parte, del profundo vuelco del sector externo de Argentina, y de la acentuación de los desequilibrios que acusó el de Brasil ya en 1979.

C. PRODUCTOS BASICOS

1. La situación general

En 1978, el valor de las exportaciones de productos básicos de 23 países de la región fue de 40 000 millones de dólares. Esta cifra representaba todavía cerca de la mitad de las exportaciones totales de América Latina, a pesar de haber bajado esa proporción en el último decenio, debido al incremento de las exportaciones de combustibles y manufacturas. Si se excluye a los países exportadores de petróleo, la participación de los productos básicos llega a representar alrededor del 80% del total de las exportaciones. En otros términos, se ha mantenido una fuerte dependencia con respecto al volumen de productos básicos que se exporta y al comportamiento de sus precios. Ambos factores han continuado sujetos a fuertes fluctuaciones, pero en definitiva se ha configurado una tendencia de largo plazo hacia la baja de los precios reales de la mayoría de esos productos. 29/ Esta trayectoria es el

29/ Si se consideran los precios de los productos básicos, deflactados por el índice de precios de exportación de manufacturas, el nivel de 1979 fue inferior al de 1955 para azúcar, café, banano, trigo, maíz, algodón, soja, harina de soja, aluminio, bauxita, cobre y mineral de hierro. En algunos casos la baja fue muy acentuada, como en los casos del banano y la bauxita. Sólo en cacao, carne

resultado de factores tan diversos como el crecimiento relativamente bajo de la demanda mundial de productos básicos, las diferentes posiciones negociadoras de los países exportadores con respecto a algunos productos y la creciente competencia de los países desarrollados. Como es obvio, estas generalizaciones ocultan una gama de situaciones muy distintas. Un resumen de la situación actual de 16 productos básicos latinoamericanos figura en el cuadro 14. El primer problema, relacionado con el bajo crecimiento de la demanda, por ejemplo, se aplica a productos como el café, el algodón o el estaño, pero no a los oleaginosos, cuya demanda ha crecido, por el contrario, muy rápidamente. La falta de unidad de los países productores en las negociaciones, ha sido determinante en casos como el cobre, el hierro y, hasta hace poco, el café. Respecto del estaño, la bauxita hasta cierto punto, y el café en los últimos años, en que los países coincidieron en posiciones comunes, se obtuvieron, por el contrario, ventajas significativas.

En el futuro deberá asignársele creciente importancia a la elaboración y comercialización de los productos básicos. La falta de elaboración local no sólo implica un menor ingreso, sino también un retardo en el proceso de industrialización. La Secretaría de la UNCTAD ha calculado que si en 10 productos básicos exportados en 1975 por los países en desarrollo se hubiera llegado a etapas de semielaboración en la totalidad del volumen exportado, a los ingresos por productos sin elaborar - que en la realidad fueron de 17 900 millones de dólares - se les habrían agregado 27 200 millones, llevando así el ingreso total a 45 100 millones de dólares. La relación global entre los ingresos adicionales y los primitivos es de 1.52; en tanto que relaciones establecidas en este estudio para los productos que interesan a América Latina fueron de 0.42 para el cobre, 7.85 para la bauxita, 1.86 para el algodón, 1.67 para cueros y pieles, 1.66 para maderas no coníferas, 0.21 para el cacao y 0.04 para el café. 30/ Se verifica así que

vacuna y estaño se registró un aumento real del precio entre estas dos fechas. (Véase el cuadro F del anexo estadístico).

30/ Véase UNCTAD, La transformación de productos primarios antes de su exportación (TD/229/Sup.1, Manila, 1979). Los productos considerados son cobre, bauxita, fosfatos, caucho natural, algodón, yute, cueros y pieles, maderas no coníferas, cacao y café. La cifra obtenida trata solamente de señalar un orden de magnitud como punto de referencia, ya que no es posible la semielaboración de todas las materias primas exportadas.

las tareas de extracción de productos básicos para la exportación - sobre todo en materia de minerales - suelen constituir enclaves económicos de efectos multiplicadores directos muy reducidos; en cambio, la elaboración local puede contribuir a crear importantes economías externas que impulsen el proceso de industrialización.

Sin embargo, en esta materia es difícil llegar a una fórmula de acción general y válida para todos los productos. En algunos casos, como el estaño, la bauxita y el algodón, existen márgenes reales de elaboración local que no se aprovechan, ya sea por la insuficiente capacidad de la industria exportadora o, en la mayoría de los casos, por las dificultades de acceso a mercados consumidores fuertemente protegidos. En otros, en cambio, como el cacao y el cobre, gran parte de las exportaciones ya se efectúa en forma semielaborada o elaborada, sin perjuicio de que todavía haya márgenes importantes para aumentar el grado de elaboración de las exportaciones. Por último, existen productos como el trigo, el azúcar y los bananos que, por su naturaleza, no se prestan a una transformación industrial previa a la fase de exportación. Asimismo, cabe recordar que la posibilidad de elaboración local tropieza - además de todas las dificultades técnicas - con el proteccionismo de los países desarrollados, que gravan más fuertemente o imponen barreras no arancelarias a los productos más elaborados.

En cuanto a la comercialización de productos básicos, deberían instrumentarse medidas para aumentar el porcentaje del precio final al consumidor que reciben los países productores, que actualmente es muy bajo; las proporciones determinadas en un estudio de la UNCTAD muestran que son inferiores al 10% en el hierro y la bauxita; fluctúan entre 20 y 40% para el té, café, cacao, jugos cítricos, bananos y yute; y alcanzan a alrededor de 50% en el azúcar. 31/ Si además se considera que se trata de precios de exportación, que incluyen los costos locales (comercialización, transporte, etc.), se advierte que la parte recibida por el productor primario es ínfima.

2. Perspectivas para el decenio de 1980

No obstante las limitaciones inherentes a este tipo de análisis, es posible formular algunas hipótesis acerca de la posible evolución de las exportaciones primarias latino-americanas en el decenio de 1980. De las principales

31/ Véase UNCTAD, Relación existente entre los precios de exportación y los precios de venta al consumidor de algunos productos básicos exportados por los países en desarrollo (TD/184/Sup.3, Nairobi, Enero de 1976).

Cuadro 14
RESUMEN SINOPTICO DE LA SITUACION ACTUAL DEL COMERCIO DE PRODUCTOS BASICOS DE INTERES PARA AMERICA LATINA

| | América Latina | | | Principales países exportadores y porcentaje de sus exportaciones totales (promedios 1975-1977) | Consumo mundial, tasa anual de crecimiento (1960-1977) | Tendencia de los precios constantes (1955-1980) | Acuerdos internacionales | Asociación de productores | Elaboración local | Acceso a mercados |
|------------------|--|--|--|---|--|---|---|--|---|---|
| | Porcentaje de la producción mundial (volumen) 1978 | Porcentaje de las exportaciones mundiales (volumen) 1978 | Participación en el total de exportaciones | | | | | | | |
| Trigo | 3.3 | 9.3 | 1.0 | Argentina (10.0) | 3.4 | Irregular hacia la baja | Convenio internacional sin aplicación directa | - | - | Dificultades (CEE) |
| Mafz | 7.5a/ | 15.9a/ | 1.4 | Argentina (11.3) Brasil (1.5) | 2.9 | Irregular, baja gradual | - | - | - | - |
| Carnes de vacuno | 17.0 | 19.8 | 1.1 | Argentina (5.2) Costa Rica (6.1) Honduras (5.5) Nicaragua (6.4) Uruguay (17.8) | 5.2b/ | Irregular | Acuerdo GATT en el marco de las n.o.s. de alcance limitado | - | Hay posibilidades pero no muy importantes | Dificultades (CEE y Japón) |
| Café | 64.1 | 59.9 | 10.6 | Brasil (17.3) Colombia (57.2) Costa Rica (23.4) República Dominicana (13.2) Ecuador (12.1) El Salvador (52.4) Guatemala (25.4) Haití (36.0) Honduras (22.6) México (9.8) Nicaragua (23.2) Perú (8.4) | 0.8 | Baja hasta 1975, luego alza | Convenio internacional inoperante | Grupo de Bogotá muy activo hasta octubre de 1980 | Problemas de acceso | Para café soluble dificultades. Altos impuestos internos en países consumidores |
| Cacao | 35.9 | 19.8 | 1.0 | Brasil (2.8) República Dominicana (6.8) Ecuador (3.7) | 3.1 | Irregular, en alza desde 1973/1974 | Convenio internacional expirado. Negociaciones para el nuevo convenio | Grupo de Abidjón creado, y disuelto en 1980 | Hay posibilidades que se están aprovechando | Dificultades para productos elaborados |
| Azúcar | 30.0 | 48.4 | 4.5 | Barbados (30.9) Bolivia (6.3) Brasil (6.1) República Dominicana (43.1) El Salvador (6.8) Guatemala (11.7) Guyana (37.7) Jamaica (13.2) Panamá (13.4) Perú (11.6) | 3.3 | Muy irregular | Convenio internacional desde 1978, inoperante hasta ahora por precios altos | GEFLACZA | - | Protección de países desarrollados a sus propios productos |
| Bananas | ... | 68.7 | 1.5 | Costa Rica (20.7) Ecuador (11.6) Honduras (25.1) Panamá (25.2) | 3.3b/ | Baja constante | Negociaciones en FAO con miras a un convenio | UPEB, activo pero en condiciones de dificultad | - | Impuestos internos en algunos países consumidores |

Cuadro 14 (conclusión)

| | América Latina | | | Principales países exportadores y porcentaje de sus exportaciones totales (promedios 1975-1977) | Consumo mundial, tasa anual de crecimiento (1960-1977) | Tendencia de los precios constantes (1955-1960) | Acuerdos internacionales | Asociación de productores | Elaboración local | Acceso a mercados |
|---|--|--|--|---|--|---|--|---|--|---|
| | Porcentaje de la producción mundial (volumen) 1978 | Porcentaje de las exportaciones mundiales (volumen) 1978 | Participación en el total de exportaciones | | | | | | | |
| Algodón | 13.9 | 20.6 | 1.7 | El Salvador (9.6) Guatemala (10.0) México (4.4) Nicaragua (24.2) Paraguay (21.2) Perú (4.7) | 1.8 | Baja hasta 1959, luego más sostenida. Muy irregular | - | - | Dificultades ligadas al Acuerdo Multifibras | Véase columna B |
| Semillas, tortas, harinas y aceites oleaginosos | 10.3 ^a / | 29.2 ^d / | 6.9 | Brasil (15.6) Argentina (18.5) | 3.6 | Irregular hasta 1958, luego constante | - | - | Dificultades en Argentina; Brasil exporta ya en forma elaborada | Alguna dificultad para productos elaborados |
| Cobre | 19.1 | 26.0 | 3.1 | Chile (55.2) Perú (18.5) | 3.6 | Baja constante | Negociaciones en UNCTAD no han dado resultados apreciables | CIPEC, poco activa | Ya se exporta cobre en gran parte refinado | - |
| Mineral de hierro | 13.4 ^a / | 25.4 ^d / | 3.0 | Brasil (6.3) Venezuela (2.6) Perú (4.4) | | Baja constante | Acuerdos bilaterales a largo plazo | AFEMH, relativamente inoperante | Existen posibilidades, pero se enfrentan con el proteccionismo | Para productos elaborados hay dificultades |
| Estáño | 16.7 | 13.4 | 0.5 | Bolivia (40.9) | 0.9 | Precios estables y remunerativos | Convenio internacional muy eficaz | - | Bolivia es el único país del mundo que exporta estáño en bruto | - |
| Bauxita y | 26.7 | 32.2 | 0.7 | Guyana (29.7) Malif (14.0) Jamaica (17.0) Suriname (17.0) | 7.9 | Relativamente estable hasta 1960, luego baja | - | AIB, activa pero en condiciones de dificultad | Muy grandes posibilidades y los países productores están tratando de aprovecharlos | Dificultades para productos elaborados |
| Aluminio | 2.8 | 1.6 | | | | | - | - | | |
| Manganeso | 8.5 | 12.1 | | Brasil (0.6) México (0.3) | 4.4 | Baja constante | - | - | Existen buenas posibilidades no aprovechadas | Más difícil para productos elaborados |
| Plomo | 17.6 | 17.1 | 0.3 | Bolivia (1.9) Honduras (1.9) México (1.2) Perú (4.9) | 3.2 | Irregular, baja gradual | - | - | Insignificante | - |
| Zinc | 18.9 | 19.6 | 0.7 | Bolivia (6.8) Honduras (3.0) México (3.2) Perú (13.2) | 3.2 | Irregular, fuerte alza en 1973/1974, luego baja | - | - | Insignificante | - |

a/ Comprende también otros cereales secundarios.

b/ Esta cifra se refiere al aumento de las exportaciones, no del consumo.

c/ Equivalente en proteínas. Excluye semillas.

d/ En valores.

e/ 1977.

variables en juego, la demanda mundial constituye una de las más importantes. La evolución de las exportaciones de minerales y materias primas agrícolas depende del ritmo de crecimiento industrial de los países desarrollados, que constituyen los principales mercados. En el caso de los alimentos y bebidas, en cambio, la relación con el crecimiento industrial no es tan estrecha; el estancamiento de su demanda, con algunas excepciones, obedece al grado de saturación ya alcanzado en muchos países consumidores que han sido mercados tradicionales de América Latina, y a las políticas proteccionistas aplicadas por países desarrollados. Por ello, el crecimiento de la demanda será paulatino, y el esfuerzo principal deberá dirigirse hacia mercados "nuevos" (especialmente, el Medio y Lejano Oriente y los países de economía centralmente planificada), sin perjuicio de insistir vigorosamente en la disminución de las barreras al comercio que aplican los países desarrollados.

Otro elemento importante es la oferta. Salvo para algunos pocos productos con demanda potencial creciente (como oleaginosas, madera y algunas frutas) y para determinados proyectos mineros, no se han hecho hasta ahora inversiones de gran envergadura orientadas a la producción y exportación de productos básicos.

Las proyecciones de precios, si bien en algunos casos se han elaborado con metodologías técnicamente rigurosas, 32/ deben reflejar una realidad extremadamente variable y en ciertos casos, muy aleatoria. Por ello, sólo podría señalarse que existe cierto consenso respecto a que probablemente el precio de los minerales aumentará en promedio más rápidamente que el del conjunto de productos agrícolas. Algunos minerales, como el cobre y el níquel, tienen perspectivas claramente mejores que otros, como el manganeso y la bauxita; los demás se sitúan en una posición intermedia. Entre los productos no minerales, la madera, el azúcar, los cereales y las oleaginosas parecen tener perspectivas promisorias, aunque muchos de ellos encaran problemas de acceso a mercados; para otros, en cambio, se prevén aumentos menores e incluso hasta descensos en precios constantes.

3. Aspectos de la acción internacional

La política de productos básicos debería encuadrarse en los objetivos y mecanismo establecidos en el Programa Integrado sobre Productos Básicos sancionado en la IV Conferencia de la UNCTAD (Nairobi, 1976). En este Programa se reconoció que para hacer frente a los problemas vinculados a estos productos era necesario aplicar un enfoque

32/ Véase, por ejemplo, Banco Mundial, Price Prospects for Major Primary Commodities, Washington, D.C., enero de 1980.

global e integrado, ya que no fueron satisfactorios los resultados del enfoque tradicional, que es fragmentario. El Programa significó el compromiso político de negociar convenios por productos, y de crear un fondo común para el financiamiento de reservas reguladoras como instrumento de estabilización de precios y para financiar otras medidas que favorezcan el desarrollo de la economía de los productos básicos.

En las negociaciones del Programa Integrado sólo se llegó a un nuevo convenio - el del caucho natural - y la tendencia para los demás productos pareció favorable a aprobar acciones de investigación científica y tecnológica, pero no concernientes a precios (sea mediante la constitución de existencias reguladoras o el establecimiento de cuotas para la exportación). 33/ Sería aconsejable que los futuros convenios consideraran en particular los problemas de precios e incluyeran mecanismos más adecuados para su defensa, especialmente en lo que respecta a los márgenes a partir de los cuales empiezan a regir las medidas de repartición de cuotas y acumulación de existencias; asimismo, deberían revisarse periódicamente las franjas de precios para acomodarlas a las expectativas inflacionarias. En esta cuestión confluyen la preocupación de corto plazo del Programa Integrado para los Productos Básicos, y el problema de largo plazo del deterioro de la relación de precios del intercambio de los productos primarios, que ha sido reiteradamente estudiado en la CEPAL.

También son importantes las medidas que se adopten para estabilizar los ingresos de exportación. Los dos sistemas actualmente en funcionamiento tienen importantes restricciones: el STABEX 34/ de las Comunidades Europeas y los países ACP incluye a sólo una parte de los países en

33/ Con respecto a los acuerdos de productos, están en vigencia los del azúcar firmado en 1977, pero cuya eficacia está limitada por el hecho que la Comunidad Económica Europea aún no lo ha suscrito; del café; del cacao, recientemente renovado y abierto para la ratificación; del trigo, que continúa sin cláusulas económicas; del aceite de oliva, y finalmente, del caucho natural, que se firmó en 1980 por primera vez. Las negociaciones tendientes a la renovación del convenio internacional sobre el estaño no habían prosperado todavía hasta fines de 1980. Tampoco se habían firmado convenios nuevos en el marco del Programa Integrado, salvo el ya mencionado sobre caucho natural.

34/ El STABEX es un sistema de financiamiento compensatorio automático por las bajas en los ingresos provenientes de la exportación de productos básicos en los países afiliados al sistema.

desarrollo; y el mecanismo en operación del Fondo Monetario Internacional tiene varias limitaciones. Por ello, en la V Conferencia de la UNCTAD, en 1979, se solicitó a la Secretaría de esa organización que realizara estudios tendientes a la creación de un nuevo sistema, aplicable sólo a los productos básicos y que, consecuentemente, tomara en cuenta sus problemas específicos. Es necesario acelerar los pasos tendientes a la formulación y establecimiento de ese sistema.

La reciente creación del Fondo Común 35/ abre perspectivas promisorias, tanto porque contribuirá a resolver los problemas de financiamiento de existencias y de medidas de apoyo a la producción, elaboración y comercialización, como por el hecho de que los países en desarrollo tendrán real influencia en las decisiones de ese Fondo. Empero, su constitución es el resultado de una negociación y transacción entre países desarrollados y en desarrollo, de tal modo que los fondos iniciales - y por lo tanto sus posibilidades de acción inmediata - serán notablemente inferiores a los proyectados originalmente; por ello es importante lo que pueda hacerse para ampliar sus recursos y extender su radio de acción.

35/ La Conferencia de las Naciones Unidas para el establecimiento de un fondo común en el cuadro del Programa Integrado sobre Productos Básicos aprobó en junio de 1980 la creación del Fondo. Las finalidades de este organismo que se cumplirán a través de tres cuentas ("ventanillas") son: i) contribuir a financiar existencias internacionales de regulación y existencias nacionales, coordinadas internacionalmente, dentro del marco de los Acuerdos internacionales de productos (primera cuenta); ii) financiar otras medidas en el área de los productos básicos (segunda cuenta); y iii) promover la coordinación y consulta en esta materia. El Fondo se financiará con aportes de los países miembros y de los Acuerdos de productos. Los países miembros suscribirán 470 millones de dólares y realizarán contribuciones voluntarias que se prevén en 280 millones; los Acuerdos de productos, al asociarse al Fondo, depositarán el equivalente a un tercio de sus necesidades financieras máximas, y garantías por los dos tercios restantes. Se asignaron a la primera cuenta 400 millones de dólares y a la segunda 350 millones. La distribución de votos es la siguiente: 47% para el Grupo de los 77; 42% para los países desarrollados de economía de mercado, 8% para los países de economía centralmente planificada, y 3% para China. La adopción de ciertas decisiones exigirá mayorías de dos tercios o tres cuartos.

Los países exportadores de productos básicos, además de llevar a cabo una acción negociadora con los países consumidores en los foros internacionales, intervienen directamente en los mercados a través de las asociaciones de países productores. En 1973 existían 21 de esas asociaciones a las que pertenecían 70 países y cuyos objetivos eran la defensa de los productos primarios en el mercado internacional y la cooperación entre países productores. 36/ La más importante de ellas, la OPEP, fue creada con la activa participación de Venezuela. El fortalecimiento de las asociaciones existentes y la creación de otras nuevas parece importante no sólo para vigorizar la acción de los países productores, sino también para inducir a la negociación a los países desarrollados. Cuando éstos controlan un mercado, suelen ser reticentes a concertar acuerdos que limiten su libertad de maniobra; pero si la alternativa fuera la acción unilateral de una asociación de productores, probablemente prefieran la negociación.

36/ El arquetipo es la OPEP; pero existen otras asociaciones que en determinados momentos también han actuado exitosamente sobre el mercado. Así, en 1975 el Consejo Intergubernamental de Países Exportadores de Cobre (CIPEC) reguló la producción y las exportaciones para evitar la caída de precios; el Consejo Africano del Maní ha aplicado contratos de ventas conjuntas; la Asociación de Países Productores de Caucho Natural formó en 1977 una reserva regulatoria; y el Grupo Económico de Países Latinoamericanos y del Caribe Exportadores de Azúcar (GEPLACEA) cumple una importante función de estudio, información y coordinación. Varios países latinoamericanos pertenecen a estas asociaciones: a la Asociación Internacional de la Bauxita, Guyana, Haití, Jamaica, la República Dominicana y Surinam; al CIPEC, Chile y Perú; a la Asociación Internacional de Países Exportadores de Mineral de Hierro, Chile, Perú y Venezuela; a la Asociación Internacional de Países Productores de Mercurio, México; a la Asociación de Tungsteno Primario, Bolivia y Perú; a la OPEP, Ecuador y Venezuela; a la Unión de Países Exportadores de Banano, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá; al GEPLACEA, Argentina, Barbados, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tabago y Venezuela. (Véase Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, Transnational Corporations in World Development: a Re-examination, Nueva York, mayo de 1978).

4. Análisis de algunos productos

A continuación se considerarán problemas relacionados con algunos productos básicos. Por su importancia en el comercio exterior de América Latina, se han elegido el café, el azúcar, el cobre y los productos oleaginosos.

a) Café

Después del petróleo, el café, exhibe los mayores valores de exportación de América Latina; en particular, el período 1975-1977 representó para siete países latinoamericanos más del 20% del valor de sus exportaciones.

Como consecuencia de la helada que en julio de 1975 destruyó en Brasil una producción potencial equivalente a 20 millones de sacos 37/ (más de un tercio del total de las exportaciones mundiales), los precios internacionales del café subieron hasta alcanzar niveles sin precedentes: 3.48 y 5.39 dólares la libra, en promedio, para los años 1976 y 1977 respectivamente.

A raíz de esta repentina alza en los precios, se produjeron dos fenómenos inesperados relativos a la elasticidad-precio de la oferta y de la demanda. La experiencia anterior mostraba que la primera era muy alta, y la segunda cercana de cero. Pero en la realidad, la elasticidad-precio de la oferta resultó ser significativamente menor de lo esperado, sobre todo en el Brasil, lo cual permitió atenuar los efectos del "ciclo cafetero", que en el pasado había llevado a alternar períodos cortos de oferta escasa y precios muy altos, con períodos mucho más largos, de hasta 15 años, de exceso de oferta y precios muy bajos. Aunque los precios del café descendieron, sobre todo en la segunda mitad del año 1980, no han vuelto a manifestarse situaciones como las del pasado, de exceso crónico de producción y de insensibilidad de los precios a los esfuerzos de estabilización.

Por otro lado, quedó demostrado que la elasticidad-precio de la demanda es mucho más alta de lo que se creía. Las importaciones de los países industrializados bajaron un 20% entre 1975 y 1977 (de 51 a 42 millones de sacos), y sólo en los últimos dos años han estado acercándose a los niveles anteriores; durante esos años, se sustituyó el café con otras bebidas. Lo anterior se sumó al estancamiento de la demanda mundial ya registrado en años anteriores, y dió como resultado un crecimiento muy bajo de las exportaciones cafetaleras entre 1950 y 1977: apenas 0.4% anual, en promedio.

América Latina, en conjunto, ha bajado su participación en las exportaciones mundiales de café desde 85% en los años cincuenta hasta 60% a fines de los años setenta.

37/ Cada saco equivale a 60 kilogramos.

En el ámbito regional destacan, por un lado, el descenso de la producción brasileña, que parece haberse estabilizado en un nivel cercano al 25% del total mundial (frente a un 50% en los años sesenta); y por otro lado, el rápido crecimiento de las exportaciones de Colombia, que actualmente representan un 15% del total mundial.

La tendencia de largo plazo de los precios del café había sido hacia la baja en términos constantes, dentro de un marco de grandes irregularidades cíclicas, hasta el alza sin precedentes de 1976-77. Debido al nivel relativamente alto de los precios, el sistema de cuotas previsto por el Convenio Internacional del Café, vigente desde 1976, ha estado sin aplicación concreta hasta fines de 1980, fecha en la cual el sistema ha sido revitalizado, con base en una nueva franja de precios que toma en cuenta la depreciación por la inflación producida desde la firma del Convenio. Sin embargo, sigue el escaso dinamismo de la demanda, debido entre otros factores a la persistente rigidez hacia la baja de los precios al por menor en los países consumidores.

En conclusión, puede preverse que, frente a una demanda débil y a una oferta creciente, habrá tendencia a la baja que el Convenio Internacional procurará atenuar o impedir a través de su mecanismo de cuotas.

Un elemento de gran importancia en el comercio internacional del café ha sido la creación en 1978 del Grupo de Bogotá, que se transformó en empresa multinacional en julio de 1980, integrado por los principales países exportadores de América Latina, que ha defendido los precios en el mercado internacional de manera directa y con recursos financieros propios. Sin embargo, como siempre lo declararon los representantes de los países involucrados, ese Grupo no estima necesario mantener acciones a nivel de asociación de productores, si tiene plena vigencia el mecanismo de cuotas del Convenio Internacional.

b) Azúcar

América Latina generaba en 1978 el 21.1% de la producción mundial y el 53.6% de las exportaciones de azúcar. En tres países (Barbados, Cuba y Guyana) el azúcar constituyó entre 1975 y 1977 más del 30% del total de sus exportaciones, mientras que para otros cuatro este porcentaje fue superior al 10%. En Brasil, segundo país exportador de la región, el azúcar representó en esos años el 6.9% del total de las exportaciones.

Las tendencias de largo plazo en el consumo difieren mucho entre países desarrollados y el resto del mundo. Sin embargo, el crecimiento anual entre 1960 y 1977 ha dado muestra de cierta estabilidad, alrededor de 3%, ya que el bajo aumento del consumo registrado en los países desarrollados se ha compensado por cifras más altas en los países en desarrollo y los centralmente planificados.

La producción, por su parte, ha fluctuado mucho, siguiendo ciclos de aproximadamente tres años de duración. Como consecuencia del incremento en los precios de 1973-75, la producción mundial creció muy rápidamente entre 1975 y 1978 (de 81 a 92 millones de toneladas); pero a partir de 1978, el ciclo del azúcar empezó a cambiar y se estancó la producción. Esto fue el resultado, entre otros factores, de las restricciones voluntarias de su producción por parte de Australia y Sudáfrica y de la propagación de la roya del azúcar en Cuba.

En las exportaciones de los países en desarrollo han influido adversamente las extremas fluctuaciones en los precios 38/ y el marcado proteccionismo por parte de los países desarrollados que producen azúcar de remolacha.39/

Además, la elasticidad-ingreso de los principales países desarrollados importadores es muy baja (0.2), mientras que la de los países en desarrollo exportadores es mucho más alta (cerca de la unidad). En consecuencia, gran parte del aumento de la producción de los países en desarrollo se destina al mercado interno.

Si se consideran los últimos años, se observa que el incremento de los precios se inició en el último trimestre de 1979 y se acentuó en el curso de 1980. A mediados de 1980, los precios habían casi recuperado, en términos constantes, el nivel de 1976, año que coincidió con el final del último ciclo favorable. Para 1981, se prevé un nuevo déficit en la oferta, lo cual indicaría que los precios se van a mantener altos. Asimismo, conviene recordar que alrededor del 25% del total del comercio mundial de este producto se realiza a precios preferenciales que están fuera del mercado libre (importaciones de la Unión Soviética desde Cuba y de la CEE desde los países asociados). Hasta 1974, las importaciones de los Estados Unidos también se regían por acuerdos preferenciales.

El nuevo Convenio Internacional del Azúcar, vigente a partir del 1º de enero de 1978, procura mantener el precio internacional dentro de una franja reajutable que actualmente se sitúa entre 13 y 23 centavos de dólar por

38/ La diferencia entre los años de precios más altos y más bajos en los últimos veinte años (1974 y 1966, respectivamente) llega a 600% en cifras constantes y 500% en términos corrientes).

39/ La protección a la producción interna (y, en el caso de la CEE, la subvención a la exportación) por parte de los países industrializados, obedece a que sus costos de producción casi duplican los de los países en desarrollo productores de azúcar de caña.

libra. Su funcionamiento está basado en la creación, en el plazo de dos años, de existencias de reserva de 2.5 millones de toneladas y en la repartición de las exportaciones en cuotas toda vez que el precio internacional esté por debajo de 16 centavos de dólar por libra. Como en la actualidad los precios están por encima de la franja indicada, no opera el sistema de cuotas. Sin embargo, existen serias limitaciones para el funcionamiento del Convenio, tales como la no participación de la CEE y las limitaciones objetivas impuestas por una situación de déficit mundial.

c) Cobre

La producción mundial de cobre se repartió en 1978 entre países desarrollados, centralmente planificados y en desarrollo, en proporciones de 31.2%, 21.9% y 46.9%. La participación de los países en desarrollo es mucho más baja en el consumo mundial de cobre refinado (10.5%) y, por lo mismo, mayor en el total mundial de exportaciones (63.2%). América Latina, con un 19.1% de la producción y un 26% de las exportaciones mundiales, ocupa el primer lugar entre las regiones en desarrollo.

El grueso de la producción y de las exportaciones latinoamericanas, 69.7% y 74.3% respectivamente, se originan en Chile. Para este país, el cobre representó entre 1975 y 1977 el 55.2% del valor total de sus exportaciones. Perú, aún con exportaciones tres veces menores que Chile, también constituye un importante exportador de cobre, que en los mismos años representó el 18.5% de sus exportaciones totales. México, que actualmente produce este metal en cantidades relativamente reducidas (87 000 toneladas en 1978), pasará en los próximos años a constituir el tercer exportador de cobre de la región, gracias a la explotación de nuevas minas, que ya se encuentra en una fase avanzada. Por último, cabe mencionar la posibilidad de que se de inicio a la explotación de los yacimientos del Cerro Colorado en Panamá.

La demanda mundial de cobre, después de alcanzar su nivel máximo en 1973, descendió en los dos años siguientes y después aumentó paulatinamente. En 1979, el consumo mundial era apenas superior en 8% al de 1973. Entre los factores que determinaron esta demanda poco dinámica sobresalen la recesión económica en los países industrializados y la creciente sustitución del cobre por el aluminio y materias plásticas. Sin embargo, el cobre ha ido mejorando posición relativa respecto a esos dos productos, debido al aumento de los precios del petróleo y del aluminio. La relación entre el precio del cobre y el del aluminio bajó de 2.99 en promedio para 1973 y 1974, a 1.16 en promedio en 1977 y 1978; en 1979 y 1980 volvió a elevarse, pero sin alcanzar los niveles de 1973-1974.

Las perspectivas del consumo no son muy claras. Cualquiera sea el ritmo de recuperación de la economía mundial, que sigue siendo el factor más importante, los usos finales del cobre aumentarán de importancia en algunos casos (energía solar, transporte eléctrico, desalinización y otras tecnologías nuevas que hacen uso intensivo de este metal) y bajarán en otros (por sustitución o, esencialmente, por el mejoramiento de las técnicas en la conducción eléctrica). Por otra parte, existe en los países industrializados una creciente tendencia a recuperar las materias primas, lo cual probablemente contribuya a que aumente el porcentaje que se obtenga en fuentes secundarias, que actualmente es de 16%.

Considerando estos elementos y, por el lado de la oferta, los aumentos previstos en la producción de algunos países (México, Filipinas, Irán y Chile), se prevé a mediano plazo un equilibrio entre oferta y demanda que debería limitar las oscilaciones de precios.

Desde 1969, que fue el último año de precios altos, los precios reales del cobre electrolítico tendieron a la baja, excepto un repunte circunstancial en 1973 y 1974; en 1978, fueron inferiores a los de 1969 en términos corrientes y, en valores constantes, los más bajos de todo el período posterior a 1950. Después de un repunte en 1979 y 1980, el precio internacional volvió a descender.

El Consejo Intergubernamental de Países Exportadores de Cobre (CIPEC) fue creado en 1967 con el objeto de coordinar las políticas de exportación. Durante el período 1975-1977, frente a un exceso de oferta mundial, el CIPEC intentó restringir las exportaciones para sustentar el precio internacional. Sin embargo, el intento no tuvo éxito por: i) la importancia que tiene el cobre en las exportaciones de algunos países miembros, lo que dificulta la contención deliberada de los niveles de producción; ii) el rechazo, por parte de países miembros, de toda intervención en el libre funcionamiento del mercado, y iii) el hecho de que países exportadores de gran importancia actual o potencial (Canadá, México, Irán y Filipinas) no son miembros de la organización.

Por otra parte, tampoco han prosperado hasta ahora las negociaciones realizadas en la UNCTAD sobre la creación de existencias reguladoras en el marco general del Programa Integrado sobre Productos Básicos.

d) Semillas oleaginosas, harinas oleaginosas y aceites vegetales

El mercado internacional de este grupo de productos está dividido entre exportaciones de semillas, de harinas o tortas que se destinan a la alimentación animal, y de aceites propiamente dichos. Comprende un conjunto de

productos de distinto origen y con diferentes características. De ello, sólo los de soja, maní, girasol y linaza tienen alguna importancia en las exportaciones latinoamericanas.

En términos generales, la demanda mundial de aceites comestibles no ha aumentado en forma muy rápida, debido esencialmente a la saturación del mercado de los países industrializados. En cambio, se ha desarrollado en forma muy acelerada el consumo de tortas y harinas de alto contenido proteínico, y especialmente la soja, que representa en la actualidad cerca del 70% de la producción mundial de tortas y harinas oleaginosas de origen vegetal. Este hecho ha conducido a cierto estancamiento de la producción y exportación de la mayoría de los demás productos de este grupo. Una importante excepción es el aceite de palma, cuya producción y exportaciones han aumentado. El incremento de la demanda de tortas de soja dependerá del crecimiento vegetativo de la masa ganadera de los países desarrollados y de la apertura de nuevos mercados en los países de economía centralmente planificada y en los países en desarrollo.

Las exportaciones conjuntas de los tres tipos de bienes totalizaron más de 3 000 millones de dólares para América Latina en 1978, y se repartieron entre semillas, harinas y tortas y aceites según proporciones de 30%, 44% y 26% respectivamente. En 1978, Argentina y Brasil englobaron el 38% y el 56% del total de exportaciones latinoamericanas de semillas, de harinas y de tortas oleaginosas y aceites vegetales; estos dos países originaron también, dentro de este total, el 29% y el 69% de las exportaciones latinoamericanas de soja en bruto y elaborada. En Argentina, la exportación de soja en bruto predominó sobre las de soja elaborada en una relación de 5 a 1, mientras que en Brasil la situación es la inversa: la soja elaborada predomina sobre la soja en bruto en una relación de 2 a 1, aproximadamente.

La evolución de los precios de las semillas, harinas, tortas y aceites vegetales no es fácil de analizar, por la gran cantidad de productos involucrados. El hecho de que las series de precios no sigan, por lo general, una tendencia uniforme entre los distintos productos demuestra, por otra parte, que ellos no son plenamente sustituibles entre sí, o que por lo menos no lo percibe así el consumidor.

Los cultivos oleaginosos latinoamericanos son en su gran mayoría anuales ^{40/} y su volumen de producción puede, por consiguiente, adecuarse con rapidez a las tendencias internacionales de precios.

^{40/} No es este el caso de cultivos que prevalecen en otras áreas, como el del olivo, la palma y el coco.

En el caso de la soja, se observa que su precio ha estado sujeto a fuertes oscilaciones. Sin embargo, después de una fuerte baja en la postguerra, a partir de 1955 se mantuvieron niveles relativamente remunerativos de 320, 300 y 600 dólares de 1978 por tonelada, para soja en bruto, harina y aceite de soja, respectivamente. En los últimos años, después de un aumento sin precedentes en 1973-1974, la tendencia ha sido a la baja.

En América Latina se prevé un rápido crecimiento de la producción de soja. En Brasil, en particular, deberá forzosamente seguirse este camino, debido a la existencia de capacidad ociosa en su industria de molturación. En Argentina se registran altísimos rendimientos y se está incentivando la sustitución por la soja en vastas áreas plantadas con maíz; además, se prevé que las exportaciones de soja en bruto serán reemplazadas por las de harina y aceite. Por último, la producción y las exportaciones de Paraguay y Uruguay han venido creciendo rápidamente.

En lo que respecta a las negociaciones internacionales, las reuniones preparatorias realizadas en Ginebra en el marco de la UNCTAD sobre estos productos no llegaron a resultados significativos, y la regulación internacional de este mercado no parece constituir una perspectiva cercana.

D. EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS

1. Rasgos principales

El valor de las exportaciones de manufacturas 41/ del conjunto de los países latinoamericanos alcanzó en 1978 a

41/ La clasificación de "manufacturas" que aquí se emplea es la adoptada por la UNCTAD, conforme a la cual se incluyen algunos productos agrícolas elaborados de las secciones 0,1 y 2 de Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), además de las secciones 5, 6, 7 y 8, con exclusión del capítulo 68 (metales no ferrosos no trabajados) y los productos del petróleo, gas y electricidad. Los productos alimenticios, bebidas y tabaco incluidos en el grupo de manufacturas son los siguientes: 012, carnes secas, saladas o ahumadas, estén o no envasadas herméticamente; 013, carnes envasadas herméticamente, n.e.p. y preparados de pescado, estén o no envasados herméticamente (incluso crustáceos y moluscos); 046, sémola y harina de trigo o de comuña; 047, sémola y harina de cereales, excepto sémola y harina de trigo o de comuña; 048, preparados de cereales y preparados de harina y fécula de frutas y legumbres; 052, frutas secas (incluso las deshidratadas artificialmente); 053,

13 700 millones de dólares, esto es, un aumento de 27% sobre la cifra del año precedente. Continuó el ascenso registrado durante todo el decenio de 1970, que solamente se interrumpió por un descenso moderado durante 1975. Como características generales de esa evolución puede señalarse, en primer lugar, que en la mayoría de los casos su importancia relativa dentro de las exportaciones totales de bienes, es mayor que la de 10 años atrás; en segundo lugar, que la expansión más marcada correspondió a los países de mayor tamaño (Brasil, Argentina, México, en ese orden) y algunos medianos (Colombia, Chile, Uruguay), de modo que la participación porcentual de cada país en las exportaciones totales de la región ha sufrido cambios.

El cuadro 15 muestra los valores corrientes de las exportaciones de manufacturas y el porcentaje que representan en el total de las exportaciones de bienes de cada país. La recesión que afectó a la mayoría de los países desarrollados en 1975 significó un retroceso en las exportaciones de manufacturas de varios países latinoamericanos (particularmente Argentina, México, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) y un crecimiento más lento en las de otros, pero a partir de 1976 reanudaron su crecimiento. La reducción de la importancia relativa de las exportaciones de manufacturas con respecto a las exportaciones totales de bienes, para el conjunto de los países, ocurrió ya en 1974, esto es, antes de que efectivamente se registrara una declinación en el valor de aquellas exportaciones y obedeció en su mayor parte al fuerte incremento que experimentó en dicho año el valor de las exportaciones petroleras de Venezuela. También se observa en el citado cuadro 15 que al excluir a Venezuela del grupo de la ALALC, las exportaciones de manufacturas de este grupo de países representaron en 1974 el 26.8% de la exportación total de bienes, contra 27.1% en 1973, es decir, que la reducción es de pequeña magnitud comparada con la que se registra cuando Venezuela está incluida en ese grupo de países. Recién en 1977 se logró superar la participación porcentual que ya habían alcanzado en 1973 las exportaciones de manufacturas en las exportaciones totales y su dinámico

frutas, en conserva y preparados de frutas; 055, legumbres, raíces y tubérculos, en conserva o preparados, n.e.p. estén o no envasados herméticamente; 062, dulces de azúcar y otros preparados de azúcar (excepto dulces de chocolate); 071.3, extractos y esencias de café y preparados similares de café; 072.2, cacao en polvo, sin azucarar; 072.3, manteca y pasta de cacao; 073, chocolate y otros preparados alimenticios que contengan cacao o chocolates n.e.p.; 091, margarina y mantecas; 099, preparados alimenticios, n.e.p.; 111, bebidas no alcohólicas, n.e.p.; 112, bebidas alcohólicas; 122, manufacturas de tabaco.

Cuadro 15

AMÉRICA LATINA^{a/}: EXPORTACIONES TOTALES DE MANUFACTURAS POR PAÍSES Y GRUPOS DE PAÍSES

| | 1965 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 |
|---|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------|
| A. Valores en millones de dólares | | | | | | | | | | |
| América Latina | 943.8 | 2 293.6 | 2 593.4 | 3 522.5 | 5 510.9 | 7 445.5 | 6 909.0 | 7 827.9 | 10 806.3 | 13 707.6 |
| Argentina | 144.3 | 420.3 | 442.0 | 588.3 | 977.7 | 1 289.7 | 929.5 | 1 211.5 | 1 717.9 | 2 255.9 |
| Brasil | 236.5 | 590.0 | 729.1 | 1 055.2 | 1 691.8 | 2 533.9 | 2 724.7 | 3 117.1 | 4 198.7 | 5 660.1 |
| México | 183.1 | 444.0 | 509.7 | 730.5 | 1 199.9 | 1 250.0 | 864.2 | 677.5 | 1 416.5 | 1 990.0 |
| Bolivia | 5.5 | 8.7 | 8.7 | 8.9 | 15.2 | 26.8 | 28.3 | 25.4 | 34.6 | 40.0 |
| Colombia | 38.3 | 64.7 | 97.3 | 180.8 | 320.8 | 414.8 | 322.7 | 365.4 | 498.7 | 485.9 |
| Chile | 33.5 | 86.9 | 85.3 | 76.5 | 108.2 | 222.6 | 266.5 | 377.0 | 393.4 | 469.7 |
| Ecuador | 5.4 | 8.6 | 17.1 | 20.2 | 66.4 | 64.5 | 60.5 | 113.8 | 259.7 | 288.2 |
| Pará | 10.1 | 19.3 | 16.4 | 26.1 | 43.4 | 72.6 | 46.3 | 73.6 | 132.1 | 135.0d/ |
| Venezuela | 42.6 | 32.5 | 39.5 | 56.6 | 93.0 | 139.6 | 101.5 | 146.6 | 150.3 | 174.9 |
| Paraguay | 23.1 | 25.5 | 28.3 | 33.8 | 45.8 | 63.6 | 72.4 | 52.0 | 63.7 | 65.8 |
| Uruguay | 11.8 | 39.2 | 36.8 | 34.5 | 50.6 | 75.0 | 126.6 | 190.1 | 253.3 | 311.4 |
| Subtotal ALALC | 734.2 | 1 729.7 | 2 010.2 | 2 811.4 | 4 612.8 | 6 153.1 | 5 543.2 | 6 350.0 | 9 118.2 | 11 876.9 |
| FECA b/ | 117.5 | 291.1 | 292.5 | 338.4 | 451.3 | 600.2 | 607.2 | 753.1 | 884.5 | 1 000.0 |
| Haití | ... | 9.6 | 10.0 | 12.0 | 14.3 | 18.0 | 26.3 | 28.0 | 30.0 | 32.0 |
| República Dominicana | 6.2 | 10.6 | 13.9 | 66.3 | 107.8 | 108.0d/ | 124.0d/ | 138.0d/ | 142.6 | 143.0 |
| Panamá | 1.0 | 1.5 | 1.3 | 3.5 | 7.1 | 9.5 | 11.3 | 13.7 | 14.0d/ | 15.0d/ |
| Países del Caribe c/ | 84.9 | 251.1 | 255.5 | 290.9 | 317.6 | 556.7 | 597.0 | 545.1 | 616.3 | 640.7 |
| B. Porcentaje que representan sobre la exportación total de bienes | | | | | | | | | | |
| América Latina | 8.5 | 15.1 | 17.5 | 19.7 | 21.2 | 17.1 | 17.7 | 18.5 | 21.6 | 25.7 |
| Argentina | 9.7 | 23.7 | 25.4 | 30.3 | 29.9 | 32.8 | 31.4 | 30.9 | 30.5 | 34.8 |
| Brasil | 14.8 | 21.2 | 25.1 | 26.4 | 27.3 | 31.9 | 31.4 | 30.8 | 34.6 | 44.7 |
| México | 18.3 | 37.8 | 39.5 | 46.2 | 48.9 | 43.8 | 24.9 | 17.0 | 29.5 | 34.3 |
| Bolivia | 4.2 | 3.8 | 4.0 | 5.7 | 4.6 | 4.1 | 5.3 | 4.0 | 4.8 | 6.2 |
| Colombia | 7.1 | 8.8 | 14.1 | 20.9 | 27.2 | 29.3 | 22.0 | 20.9 | 20.4 | 16.9 |
| Chile | 4.9 | 7.1 | 8.9 | 8.9 | 8.8 | 9.0 | 16.0 | 18.1 | 18.0 | 19.4 |
| Ecuador | 4.1 | 4.5 | 8.6 | 6.2 | 12.5 | 5.7 | 6.7 | 10.1 | 21.8 | 19.3 |
| Pará | 1.5 | 1.8 | 1.8 | 2.8 | 4.1 | 4.8 | 4.1 | 5.4 | 7.7 | 7.0 |
| Venezuela | 1.5 | 1.0 | 1.3 | 1.5 | 1.7 | 0.9 | 0.9 | 1.6 | 1.6 | 1.9 |
| Paraguay | 40.3 | 39.8 | 43.4 | 39.2 | 36.1 | 37.5 | 41.6 | 28.7 | 22.8 | 22.1 |
| Uruguay | 6.0 | 17.5 | 17.9 | 16.1 | 15.4 | 19.6 | 32.9 | 33.6 | 41.4 | 45.7 |
| FECA b/ | 15.6 | 26.5 | 26.4 | 25.3 | 26.9 | 28.5 | 26.4 | 25.0 | 21.4 | 24.2 |
| Caribe c/ | 10.7 | 22.4 | 25.2 | 25.2 | 21.3 | 17.6 | 18.7 | 16.6 | 18.3 | 18.4 |
| Haití | ... | 23.7 | 20.7 | 28.4 | 27.9 | 25.2 | 32.7 | 22.5 | 20.1 | 25.8 |
| República Dominicana | 4.9 | 5.0 | 5.8 | 19.0 | 24.3 | 16.6 | 14.1 | 19.5 | 18.2 | 21.1 |
| Panamá | 1.4 | 1.4 | 1.1 | 2.9 | 5.2 | 4.7 | 4.0 | 6.0 | 5.6 | 6.1 |
| ALALC | 7.8 | 13.7 | 18.1 | 18.9 | 20.8 | 16.5 | 17.2 | 18.2 | 22.1 | 26.7 |
| ALALC (excl. Venezuela) | 10.7 | 18.0 | 24.6 | 24.9 | 27.1 | 26.8 | 25.5 | 24.1 | 28.3 | 33.2 |

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras de ALALC e informaciones oficiales de los países.

a/ 23 países, excluida Cuba.

b/ Mercado Común Centroamericano.

c/ Barbados, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago.

d/ Cifras parcialmente estimadas.

ritmo de crecimiento continuó en 1978, particularmente en los tres países de mayor tamaño de la región.

Interesa examinar los cambios ocurridos en la composición de las exportaciones de manufacturas por grandes grupos de productos. (Véase el cuadro 16). Se advierte, en primer lugar, el fuerte crecimiento que registran las

AMERICA LATINA: EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS POR GRUPOS DE PRODUCTOS SEGUN LA CLASIFICACION INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME (CIIU)

| | 1965 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 |
|---|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|----------|
| A. Valores en millones de dólares | | | | | | | | | | |
| Productos alimenticios | 197.7 | 433.4 | 520.1 | 619.4 | 838.5 | | 956.3 | 1 346.0 | 2 287.2 | 2 440.4 |
| Bebidas y tabaco | 174.5 | 461.6 | 524.2 | 683.2 | 1 539.8 | 1 835.0 | 1 577.7 | 1 865.2 | 2 549.8 | 3 203.9 |
| Bienes de consumo no duradero | 61.9 | 131.4 | 142.3 | 267.0 | 530.4 | 779.5 | 526.9 | 603.5 | 795.0 | 844.6 |
| Textiles (321) | 17.4 | 35.0 | 48.4 | 95.9 | 251.0 | 312.9 | 273.4 | 292.0 | 443.6 | 602.1 |
| Vestuario, excluido calzado (322) | 20.1 | 90.8 | 99.0 | 189.3 | 223.6 | 211.2 | 198.0 | 330.0 | 447.1 | 555.5 |
| Industria del cuero (323) | 9.3 | 28.9 | 49.3 | 81.7 | 115.0 | 193.9 | 216.5 | 275.2 | 272.8 | 390.1 |
| Calzado (324) | 59.6 | 148.9 | 175.2 | 249.3 | 403.0 | 474.7 | 367.5 | 376.5 | 591.3 | 913.6 |
| Otros | 476.1 | 981.5 | 1 031.9 | 1 277.0 | 1 846.1 | 2 837.2 | 2 432.1 | 2 726.7 | 3 238.2 | 4 173.7 |
| Bienes intermedios | 24.1 | 63.4 | 69.3 | 89.1 | 139.5 | 274.9 | 207.3 | 270.5 | 303.9 | 423.4 |
| Papel y productos de papel (341) | 24.1 | 63.4 | 69.3 | 89.1 | 139.5 | 274.9 | 207.3 | 270.5 | 303.9 | 423.4 |
| Industria química (351/353) y productos plásticos (354/355) | 243.7 | 496.2 | 540.9 | 637.7 | 887.0 | 1 560.9 | 1 340.3 | 1 347.3 | 1 583.9 | 1 933.2 |
| Industria básica de hierro y acero (371) | 81.7 | 185.5 | 164.3 | 265.7 | 375.2 | 463.6 | 389.4 | 535.6 | 595.1 | 827.8 |
| Otros | 124.6 | 236.4 | 257.4 | 304.5 | 444.4 | 592.3 | 493.7 | 572.3 | 765.3 | 883.5 |
| Industria metalmeccánica | 95.5 | 407.4 | 506.2 | 710.9 | 1 253.2 | 1 676.6 | 1 916.6 | 1 862.0 | 2 701.1 | 3 735.6 |
| Productos metálicos (381) | 24.6 | 67.7 | 73.2 | 94.9 | 135.2 | 218.1 | 214.7 | 221.1 | 323.4 | 410.3 |
| Maquinaria no eléctrica (382) | 31.6 | 170.9 | 213.5 | 287.0 | 485.9 | 626.1 | 786.5 | 716.9 | 1 049.4 | 1 324.1 |
| Maquinaria eléctrica (383) | 24.4 | 104.8 | 109.7 | 158.9 | 293.8 | 335.2 | 321.1 | 346.8 | 502.6 | 619.8 |
| Material de transporte (384) | 13.7 | 58.7 | 103.0 | 164.0 | 316.0 | 474.7 | 504.9 | 549.3 | 780.6 | 1 350.4 |
| Fabricación de equipo profesional y científico (385) | 1.2 | 5.3 | 6.8 | 8.1 | 21.3 | 22.5 | 29.2 | 27.9 | 45.1 | 51.0 |
| Total A/ | 943.8 | 2 233.6 | 2 593.4 | 3 322.5 | 5 510.9 | 7 445.5 | 6 909.0 | 7 827.9 | 10 805.3 | 13 707.6 |
| B. Distribución porcentual | | | | | | | | | | |
| Productos alimenticios, | | | | | | | | | | |
| Bebidas y tabaco | 20.9 | 18.9 | 20.1 | 17.6 | 15.2 | 14.7 | 13.8 | 17.2 | 21.2 | 17.8 |
| Bienes de consumo no duradero | 18.5 | 20.1 | 20.2 | 25.1 | 28.3 | 24.4 | 22.8 | 23.6 | 23.6 | 24.1 |
| Textiles | 7.2 | 5.7 | 6.3 | 7.6 | 9.6 | 9.8 | 7.7 | 7.7 | 7.4 | 6.2 |
| Vestuario | 1.8 | 2.7 | 1.9 | 2.7 | 4.6 | 4.2 | 3.7 | 3.7 | 4.1 | 4.4 |
| Industria del cuero | 2.1 | 4.0 | 3.4 | 4.0 | 4.1 | 2.8 | 2.9 | 4.3 | 4.1 | 4.1 |
| Calzado | 1.0 | 1.3 | 1.9 | 2.3 | 2.6 | 2.6 | 3.1 | 3.3 | 3.5 | 2.8 |
| Otros | 6.3 | 6.5 | 6.8 | 7.1 | 7.4 | 4.9 | 5.2 | 4.8 | 5.5 | 6.7 |
| Bienes intermedios | 20.4 | 42.8 | 26.8 | 26.8 | 23.5 | 28.1 | 25.2 | 24.8 | 20.0 | 20.4 |
| Papel y productos de papel | 2.6 | 2.8 | 2.7 | 2.5 | 2.5 | 3.7 | 2.9 | 3.5 | 2.8 | 3.1 |
| Industria química y productos plásticos | 25.8 | 21.6 | 20.9 | 18.1 | 16.1 | 21.0 | 19.4 | 17.2 | 14.7 | 14.1 |
| Industria básica de hierro y acero | 8.7 | 8.1 | 6.3 | 7.5 | 6.8 | 6.2 | 5.6 | 6.8 | 5.4 | 6.8 |
| Otros | 13.4 | 10.3 | 9.9 | 8.6 | 6.1 | 7.2 | 7.5 | 7.5 | 7.1 | 6.4 |
| Industria metalmeccánica | 10.1 | 17.8 | 19.5 | 20.2 | 22.7 | 22.5 | 27.7 | 22.8 | 25.0 | 27.4 |
| Productos metálicos | 2.6 | 3.0 | 2.8 | 2.7 | 2.5 | 2.9 | 3.1 | 2.8 | 3.0 | 3.0 |
| Maquinaria no eléctrica | 3.3 | 7.4 | 8.2 | 6.1 | 8.8 | 8.4 | 11.4 | 9.2 | 9.7 | 9.7 |
| Maquinaria eléctrica | 2.6 | 4.6 | 4.2 | 4.5 | 5.3 | 4.5 | 4.6 | 4.4 | 4.7 | 4.5 |
| Material de transporte | 1.4 | 2.6 | 4.0 | 4.7 | 5.7 | 6.4 | 8.2 | 7.0 | 7.2 | 9.9 |
| Fabricación de equipo profesional y científico | 0.1 | 0.2 | 0.3 | 0.2 | 0.4 | 0.3 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.4 |
| Total B/ | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |

Elaboración propia sobre la base de cifras de ALIC. El informante oficial es de los países.
/ Los cifras correspondientes a Haití están incluidas solamente en el total.

exportaciones de la industria metalmeccánica, cuya participación en el total fue de 10.1%, en 1965 y se elevó a 27.7% en 1975; posteriormente declinó y en 1978 recuperó casi el mismo porcentaje. Dentro de este grupo de industrias, el crecimiento más rápido correspondió al material de transporte, siendo también significativo el de la maquinaria no eléctrica. Como cabría esperar, el mayor crecimiento de las exportaciones metalmeccánicas correspondió a los tres países de mayor tamaño de la región, y dentro de ellos, al Brasil. En efecto, en 1965 Argentina, Brasil y México suministraron el 62.1% de esas exportaciones, mientras que Colombia, Chile, Perú y Venezuela totalizaron el

16.7%. En 1978, el primer grupo concentraba el 89.1% de los suministros y el segundo el 6.4%, mientras también perdían significación relativa las exportaciones del Mercado Común Centroamericano y de los países del Caribe.

El grupo de bienes intermedios representaba en 1965 el 50.4% de las exportaciones de manufacturas de la región, proporción que en 1977 y 1978 declinó a alrededor de 30%. No obstante, continúa siendo el grupo más importante - en términos absolutos y relativos - en las exportaciones manufactureras. En los distintos países pueden señalarse algunos avances importantes. Así, en Argentina hubo un fuerte crecimiento de las exportaciones de productos químicos y de la industria básica del hierro y el acero, de modo que aumentó la importancia relativa del grupo de bienes intermedios en las exportaciones manufactureras totales del país. En México, el crecimiento de las exportaciones de productos químicos y plásticos fue menor que el de otros grupos de bienes, de modo que los intermedios redujeron su participación en las exportaciones del país. En el Brasil la exportación de bienes intermedios tuvo un fuerte incremento, particularmente en los productos químicos y plásticos y en las industrias básicas del hierro y el acero, aunque de todos modos declinó moderadamente su participación en las exportaciones de este grupo de bienes dentro del total regional.

Los bienes intermedios han sido el principal componente de las exportaciones manufactureras de Chile, particularmente en las industrias químicas y en las industrias de base forestal, en especial papel y celulosa. En 1965, el grupo de bienes intermedios representó 70.1% de las exportaciones manufactureras del país, proporción que ascendió a 76.5% en 1978; su participación en el total de la región se elevó de 4.9% a 8.6% entre los dos años indicados. Por último, tanto en el Mercado Común Centroamericano como en los países del Caribe la exportación de bienes intermedios tiene importancia en sus exportaciones de manufacturas (47% en el primer grupo de países y 50% en el segundo, ambos en 1978) con predominio de los productos químicos en Centroamérica y de la alúmina en el Caribe.

Los bienes de consumo no duradero incluyen principalmente los textiles, las prendas de vestir, los artículos de cuero y el calzado, es decir, aquellos productos en los que algunos países en desarrollo han logrado ponerse en condiciones de competir en los mercados internacionales, por lo cual sus exportaciones han sufrido crecientes restricciones en la mayoría de los países desarrollados. (Véase el capítulo I, sección B). Este ha sido un rasgo casi permanente de la política comercial de los países desarrollados, frente a la competencia de los países exportadores en desarrollo, como lo demuestra el que aún en el caso en que acordaron conceder un tratamiento arancelario

preferencial para las exportaciones de los países en desarrollo, las principales exclusiones se hicieron en productos de esas industrias. Lo mismo ocurrió cuando el primitivo convenio a largo plazo sobre textiles de algodón se transformó en el Acuerdo Multifibras, por el que se extendieron a las demás fibras textiles las restricciones que antes solamente afectaban a los textiles de algodón.

Las exportaciones de bienes de consumo no duradero del conjunto de los países latinoamericanos registraron un rápido crecimiento entre 1969 y 1974, año este último en que alcanzaron la suma de 1 800 millones de dólares y llegaron así al 23.4% del total de las exportaciones de exportaciones de manufacturas. Por las razones indicadas anteriormente, sufrieron una merma del 10% en 1975, pero recuperaron su crecimiento y en 1977 superaron los 2 500 millones de dólares y en 1978 los 3 300 millones. En 1977 y 1978 los textiles y las prendas de vestir representaron el 48 y el 43% de esas exportaciones; sin embargo, los países latinoamericanos siguen siendo moderados exportadores de esos dos rubros, a mucha distancia de Hong Kong, la República de Corea, India y Pakistán. 42/

Los mayores avances en la exportación de bienes de consumo no duradero correspondieron a Argentina y Brasil, cuya cuota en el total entre los años 1965 y 1978 subió de 8.3% a 16.8% para el primero y de 13.5% a 33.8% para el segundo. En cambio, la participación de México declinó de 25.7% a 17.9%, debido en gran parte a las restricciones aplicadas en los mercados importadores. Entre los países medianos, Colombia y Uruguay lograron un crecimiento significativo; también lo hubo importante en el Mercado Común Centroamericano, aunque su contribución al total de la región ha disminuído sensiblemente.

El último grupo está constituido por los productos alimenticios, bebidas y tabaco. Es uno de los sectores menos dinámicos de las exportaciones manufactureras de la región, porque incluye los productos agrícolas elaborados, que generalmente reciben fuerte protección en los mercados de los países desarrollados. Con todo, hay que destacar dos acontecimientos importantes. Uno es el fuerte incremento de las exportaciones del Brasil, cuyos suministros representaron el 21.9% de las exportaciones de este tipo de bienes en 1965 para el conjunto de la región, proporción que en 1978 ascendió a 51.1%. Otro es la reciente expansión de las exportaciones del Ecuador, cuya participación en el total regional de exportaciones de alimentos pasó de 1.1% en 1965 a 10.6% en 1978. La proporción que

42/ Véase UNCTAD, El comercio de manufacturas y semimanufacturas de los países y territorios en desarrollo, 1978-79 (TD/B/C.2/203, junio 5, 1980, cuadro 8).

correspondió a Argentina y Paraguay en la exportación de este tipo de bienes también declinó en términos relativos.

En cuanto a los mercados de destino sólo se distinguirá entre el constituido por los países pertenecientes a la ALALC y el Mercado Centroamericano, 43/ por una parte y el resto del mundo por otra. Las cifras del cuadro 17 muestran la importancia relativa de esas áreas de destino para las exportaciones manufactureras de cada país, y su evolución.

En el caso de la ALALC, la importancia del mercado intrazonal es muy diferente para cada uno de los países de mayor tamaño de la región. Argentina ha destinado tradicionalmente una mayor proporción de sus exportaciones de manufacturas al mercado intrazonal, la que estuvo creciendo desde el 33.1% en 1970 hasta el 47.6% del total en 1974. La fuerte contracción que experimentaron las exportaciones de manufacturas en 1975 afectó, con la misma intensidad, a las intrazonales y a las destinadas al resto del mundo, pero la recuperación que se inició en 1976 fue moderadamente más rápida en las exportaciones dirigidas al resto del mundo que en las intrazonales, de modo que en 1978 éstas volvieron a representar solamente el 37.0% del total.

En 1965, el 45.4% de las exportaciones manufactureras de Brasil se destinó al mercado intrazonal. Aunque esas exportaciones crecieron en términos absolutos en los años siguientes, su expansión fue mucho menor que la de las exportaciones al resto del mundo, de manera que durante la mayor parte del decenio pasado éstas representaron más de las tres cuartas partes del total. Por otra parte, mientras las exportaciones totales de manufacturas brasileñas no sufrieron ninguna contracción en el curso del decenio de 1970 (como ocurrió en algún momento en Argentina, México, Colombia, Ecuador, Perú, Paraguay y Venezuela), sí se produjo un brusco descenso en las destinadas al mercado intrazonal durante 1976.

La participación de México en el mercado intrazonal de manufacturas es relativamente baja y aún cuando ha estado sujeta a fluctuaciones, las exportaciones destinadas al resto del mundo absorben regularmente del 80 al 84% de tales exportaciones. Por otro lado, aunque en 1975 y 1976 declinaron las exportaciones intrazonales, la contracción en las destinadas al resto del mundo fue todavía más acentuada, lo que probablemente guarda relación con la importancia del comercio fronterizo con los Estados Unidos, y de las manufacturas de maquila.

43/ Las limitaciones de la información estadística disponible no permiten incluir los países del Caribe en este punto.

Cuadro 17
AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS, POR GRANDES ÁREAS DE DESTINO
(Millones de dólares)

| | 1965 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 |
|--------------------------|-------|-------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Argentina | | | | | | | | | | |
| Valor | 144.3 | 430.3 | 442.0 | 598.3 | 977.7 | 1 289.7 | 929.5 | 1 211.5 | 1 717.9 | 2 255.9 |
| Porcentaje a ALALC | 31.3 | 33.1 | 37.9 | 38.7 | 45.0 | 47.6 | 46.1 | 45.0 | 42.3 | 37.0 |
| Porcentaje a otras áreas | 68.7 | 66.9 | 62.1 | 61.5 | 55.0 | 52.4 | 53.9 | 54.0 | 57.7 | 63.0 |
| Brazil | | | | | | | | | | |
| Valor | 236.5 | 590.0 | 733.1 | 1 055.2 | 1 601.8 | 2 535.9 | 2 734.7 | 3 117.1 | 4 198.7 | 5 660.1 |
| Porcentaje a ALALC | 46.4 | 34.1 | 31.0 | 25.7 | 21.5 | 23.1 | 31.3 | 22.2 | 23.5 | 22.4 |
| Porcentaje a otras áreas | 53.6 | 65.9 | 69.0 | 74.3 | 78.5 | 76.9 | 68.7 | 77.8 | 76.5 | 77.6 |
| México | | | | | | | | | | |
| Valor | 183.1 | 444.0 | 509.7 | 730.5 | 1 199.9 | 1 250.0 | 864.2 | 677.5 | 1 416.5 | 1 990.0 |
| Porcentaje a ALALC | 15.8 | 16.3 | 16.1 | 14.7 | 14.8 | 15.0 | 19.3 | 17.1 | 19.2 | 17.6 |
| Porcentaje a otras áreas | 84.2 | 83.7 | 83.9 | 85.3 | 85.2 | 85.0 | 80.7 | 82.9 | 80.8 | 82.4 |
| Bolivia | | | | | | | | | | |
| Valor | 5.5 | 8.7 | 8.7 | 8.9 | 15.2 | 26.8 | 28.3 | 25.4 | 34.6 | 40.0 |
| Porcentaje a ALALC | 12.7 | 9.2 | 21.8 | 27.0 | 23.0 | 32.8 | 35.7 | 22.8 | 25.7 | 22.5 |
| Porcentaje a otras áreas | 87.3 | 90.8 | 78.2 | 73.0 | 77.0 | 67.2 | 64.3 | 77.2 | 74.3 | 77.5 |
| Colombia | | | | | | | | | | |
| Valor | 38.5 | 64.7 | 97.5 | 180.8 | 320.8 | 414.8 | 329.7 | 365.4 | 468.7 | 485.9 |
| Porcentaje a ALALC | 28.7 | 23.4 | 24.7 | 24.7 | 28.0 | 28.0 | 27.7 | 28.3 | 26.7 | 24.7 |
| Porcentaje a otras áreas | 71.3 | 76.6 | 75.3 | 75.3 | 72.0 | 71.1 | 72.3 | 71.7 | 73.3 | 75.3 |
| Chile | | | | | | | | | | |
| Valor | 33.5 | 86.9 | 85.3 | 76.5 | 108.2 | 222.6 | 266.5 | 377.0 | 393.4 | 469.7 |
| Porcentaje a ALALC | 58.5 | 71.0 | 70.0 | 57.4 | 53.4 | 77.1 | 74.2 | 66.3 | 60.9 | 54.4 |
| Porcentaje a otras áreas | 41.5 | 29.0 | 30.0 | 42.6 | 46.6 | 22.9 | 25.8 | 33.7 | 39.1 | 45.6 |
| Ecuador | | | | | | | | | | |
| Valor | 5.1 | 8.6 | 17.1 | 30.2 | 66.4 | 64.5 | 60.5 | 113.8 | 290.7 | 288.2 |
| Porcentaje a ALALC | 42.6 | 64.0 | 57.3 | 59.2 | 32.8 | 58.6 | 65.8 | 46.9 | 27.5 | 30.3 |
| Porcentaje a otras áreas | 57.4 | 36.0 | 42.7 | 40.6 | 67.2 | 41.4 | 34.2 | 53.1 | 72.5 | 69.7 |
| Paraguay | | | | | | | | | | |
| Valor | 10.1 | 19.3 | 15.4 | 26.1 | 43.4 | 72.6 | 46.3 | 73.6 | 132.1 | 135.0 |
| Porcentaje a ALALC | 15.8 | 21.9 | 43.3 | 42.5 | 44.2 | 49.6 | 44.3 | 49.7 | 50.4 | 51.9 |
| Porcentaje a otras áreas | 84.2 | 60.1 | 56.7 | 57.5 | 55.8 | 50.4 | 55.7 | 50.3 | 49.6 | 48.1 |
| Venezuela | | | | | | | | | | |
| Valor | 42.6 | 32.5 | 32.5 | 56.6 | 93.0 | 139.6 | 101.5 | 146.6 | 150.3 | 174.9 |
| Porcentaje a ALALC | 15.0 | 17.4 | 32.4 | 40.8 | 24.0 | 20.8 | 25.3 | 21.1 | 26.5 | 15.5 |
| Porcentaje a otras áreas | 85.0 | 82.6 | 67.6 | 59.2 | 76.0 | 79.2 | 74.7 | 78.9 | 73.5 | 84.5 |
| Paraguay | | | | | | | | | | |
| Valor | 23.1 | 25.5 | 28.3 | 32.8 | 45.8 | 63.6 | 72.4 | 92.0 | 63.7 | 65.8 |
| Porcentaje a ALALC | 16.9 | 30.4 | 30.4 | 38.8 | 26.4 | 46.5 | 35.9 | 31.0 | 44.4 | 35.0 |
| Porcentaje a otras áreas | 83.1 | 61.6 | 69.6 | 61.2 | 71.6 | 53.5 | 64.1 | 69.0 | 55.6 | 65.0 |
| Uruguay | | | | | | | | | | |
| Valor | 11.8 | 29.2 | 36.8 | 34.5 | 50.6 | 75.0 | 126.6 | 190.1 | 258.3 | 311.4 |
| Porcentaje a ALALC | 19.6 | 27.8 | 31.0 | 24.3 | 26.9 | 17.1 | 43.8 | 31.7 | 34.2 | 31.4 |
| Porcentaje a otras áreas | 80.4 | 72.2 | 69.0 | 75.7 | 73.1 | 82.9 | 56.2 | 68.3 | 65.9 | 68.6 |
| Mercado Común | | | | | | | | | | |
| Valor | 117.5 | 293.1 | 298.5 | 330.4 | 451.3 | 600.2 | 607.2 | 733.1 | 884.5 | 1 000.0 |
| Porcentaje a ALALC | 12.5 | 28.1 | 26.2 | 24.3 | 25.7 | 26.0 | 27.5 | 24.6 | 26.8 | 24.2 |
| Porcentaje a otras áreas | 17.4 | 16.9 | 19.8 | 25.7 | 24.3 | 24.0 | 22.5 | 24.6 | 21.2 | ... |

Fuentes: CEPAL, sobre la base de estadísticas de la ALALC e informaciones oficiales de los países.

En países de tamaño mediano se presentan situaciones que siguen los patrones anteriores. Las exportaciones de manufacturas de Colombia y Perú al mercado intrazonal en 1965 representaban porcentajes relativamente bajos del total, pero en el curso de los años setenta crecieron significativamente. Chile ha sufrido sucesivas fluctuaciones en las que unas veces el mercado intrazonal y otras el resto del mundo absorben la mayor proporción de las exportaciones de sus manufacturas, mientras que para Venezuela la importancia del mercado intrazonal es relativamente pequeña.

Situaciones similares pueden verificarse para los otros países incluidos en el cuadro 17 ya citado. El único caso en que el mercado intrazonal tiene una

importancia decisiva es el del Mercado Común Centroamericano, en donde las exportaciones con ese destino han mantenido una proporción cercana al 80% del total durante la mayor parte del período analizado.

2. Las políticas

La amenaza más seria que enfrentan las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo son las medidas proteccionistas de los países desarrollados, problema ya analizado anteriormente. Por ello a continuación se examinará solamente el funcionamiento del sistema generalizado de preferencias (SGP) y la erosión de los márgenes preferenciales como consecuencia de las concesiones arancelarias pactadas en las negociaciones multilaterales del GATT que finalizaron en 1979. Si bien tal sistema no se refiere sólo a las manufacturas, éstas constituyen largamente su destinatario más importante.

En relación al SGP, los problemas que afectan a los países en desarrollo son diversos: algunos de ellos son la naturaleza jurídica del sistema, su duración y las modalidades concretas de aplicación. Con respecto al primero, todos los países que conceden preferencias han continuado reafirmando el principio de que el sistema debería seguir siendo autónomo y es decir, sujeto a la decisión unilateral de cada uno de los países que las otorguen. Por su parte, los países en desarrollo han reiterado que ese carácter unilateral ha conspirado contra su eficacia por el elemento de incertidumbre permanente que introduce y que, entre otros efectos, desalienta las inversiones; por ello debe insistirse en la necesidad de modificar su naturaleza jurídica, eliminando su carácter autónomo y con ello los factores de incertidumbre e inestabilidad. El reconocimiento del SGP hecho en la Ronda de Tokio, si bien es un avance, no elimina el carácter unilateral del sistema y, por lo tanto, lo mantiene sujeto a la decisión independiente del país cedente.

Los países latinoamericanos han solicitado en este aspecto que el SGP sea permanente y que se amplíe y mejore en su aplicación con medidas tales como: inclusión en las preferencias de numerosos productos sujetos a derechos aduaneros, como los productos agropecuarios elaborados; eliminación del sistema de cuotas; reglamentación del recurso a las salvaguardias; armonización de los esquemas de preferencias de varios países; flexibilización de las normas de origen; simplificación de los trámites administrativos; inclusión de las restricciones no arancelarias, y establecimiento del régimen de la consulta previa cuando sea necesario limitar la aplicación

del sistema. 44/ Al respecto, en la Estrategia Internacional del Desarrollo para el Tercer Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo, se declara que "la comunidad internacional reafirma la importancia del sistema generalizado de preferencias sin reciprocidad ni discriminación para la expansión y diversificación del comercio de exportación de los países en desarrollo y para la aceleración de las tasas de su crecimiento económico. Para este fin, los países otorgantes de preferencias aplicarán plenamente el acuerdo a que se llegó en la Comisión Especial de Preferencias de la Junta de Comercio y Desarrollo" en el noveno período de sesiones, (párrafo 63).

Como se señaló anteriormente, otro problema se vincula con el hecho de que los márgenes preferenciales existentes bajo el SGP disminuyeron o desaparecieron como resultado de las reducciones acordadas sobre las tasas arancelarias de la "nación más favorecida" en las negociaciones comerciales multilaterales del GATT. Los países en desarrollo afirman que la erosión de los márgenes preferenciales constituye una pérdida de las ventajas comerciales que ofrecía el SGP, pérdida que sólo resultaría compensada en pequeña proporción por las reducciones acordadas en los aranceles sobre productos no cubiertos por el SGP. Deberían pues, otorgarse compensaciones adecuadas por los perjuicios que sufren los países latinoamericanos por este concepto. Es cierto que algunos países en desarrollo que han logrado avances en la diversificación de sus exportaciones de manufacturas, podrían obtener algún beneficio de una mayor integración al comercio internacional; pero en tal caso, competirían en igualdad de condiciones con los países desarrollados y quedarían sujetos a las demás medidas proteccionistas. Asimismo, en general, no disponen del apoyo financiero adecuado; y, cuando promueven sus ventas externas, se los acusa de otorgar subsidios y practicar "dumping" y en consecuencia, sufren la imposición de cuotas u otras restricciones.

Existe otro elemento restrictivo de gran importancia, que es la aplicación, también en este campo, por parte de los países que conceden las preferencias, del principio de la "graduación", que eliminaría o disminuiría el trato preferencial a los países más avanzados dentro de aquéllos en desarrollo. Tanto los Estados Unidos como la CEE han anunciado su intención de aplicarlos en sus SGP. Este principio es rechazado por los países en desarrollo, por ser contrario al fundamento mismo de las preferencias generalizadas y no discriminatorias.

44/ Véase CEPAL, Resolución 347 (XVI), Segunda Evaluación de la Estrategia Internacional de Desarrollo, Trinidad y Tabago, 1975, párrafo 78.

También puede existir una acción perjudicial de las empresas transnacionales, en los casos en que imponen restricciones a la exportación y a la transferencia de tecnología, o utilizan "precios de transferencia" en sus transacciones dentro de la misma empresa.

E. PROMOCION DE EXPORTACIONES

1. Antecedentes

En los primeros años del decenio de 1960, algunos países latinoamericanos iniciaron sus procesos de promoción a las exportaciones no tradicionales. Para ello establecieron incentivos de carácter tributario, crediticio y arancelario, junto con medidas de promoción comercial que en su conjunto concedían variados estímulos al sector exportador. ^{45/} De este modo, se permitió que los productos objeto de la promoción pudieran competir en precios, calidad y financiamiento en los mercados internacionales.

Algunos de los países que iniciaron estas políticas, crearon también organismos especializados para administrarlas y promoverlas. Esta política de expansión y diversificación de las exportaciones no tradicionales en América Latina es relativamente reciente, ya que los primeros intentos apenas datan de hace quince años.

Los países que más han avanzado en la promoción de exportaciones, tanto por la organización que establecieron como por los mecanismos de incentivos utilizados han sido Argentina, Brasil, México y Colombia. Estos países han desarrollado sistemas complejos de apoyo a las exportaciones con mecanismos amplios que cubren los variados aspectos del proceso. Otros países, como Ecuador, Costa Rica, Chile, Guatemala, Perú, Uruguay y Venezuela, ya poseen variadas experiencias en materia de promoción de exportaciones, pero con un instrumental fragmentario. Además, otro grupo de países dispone de técnicas incipientes, pero carece de los instrumentos y organización adecuados.

De este modo, en la región existe una disparidad de situaciones, con países que disponen de mecanismos e instrumentos sofisticados e integrados a la política económica global, en tanto que en otros existe escasa coherencia entre esos mecanismos e instrumentos y las políticas económicas globales y sectoriales.

^{45/} Argentina implantó un sistema de incentivos en 1962; Brasil inició la promoción de exportaciones en 1964; la ley de estímulos a las exportaciones se dictó en Chile en 1965; en Colombia los incentivos datan de 1967.

En la mayoría de los países se han combinado varios instrumentos entre los que se destacan los estímulos fiscales bajo la modalidad de reintegros, los mecanismos financieros con líneas de créditos anteriores y posteriores al embarque y a tasas preferenciales de interés, los regímenes suspensivos de derechos de aduana, y los variados apoyos desplegados en la comercialización externa.

Con relación a los organismos de promoción de exportaciones, más de una docena de países latinoamericanos ya poseen centros o institutos especializados para asistir a los exportadores en los variados aspectos del proceso y para administrar algunos de los incentivos establecidos.

En algunos países se concede escasa atención a los costos envueltos en los sistemas de incentivos, y tampoco se evalúan los resultados, de modo que es imposible medir la eficacia de los instrumentos aplicados, así como también debería flexibilizarse el sistema a fin de conceder y graduar los estímulos en forma oportuna. En algunos casos la coordinación entre los sectores público y privado es inadecuada.

Como aspecto positivo cabe destacar la experiencia en las siguientes actividades de promoción: ferias y exposiciones internacionales; sistemas de información y de oportunidades comerciales; financiamiento de exportaciones y seguro de crédito a la exportación; regímenes suspensivos de derechos arancelarios, y sistemas de incentivos fiscales. Igualmente, países como Argentina, Brasil, Colombia y México están capacitados para suministrar cooperación técnica regional en estas materias.

En síntesis, el proceso de fomento a las exportaciones que se lleva a cabo en América Latina ha evolucionado con distinta intensidad y orientación y configura un cuadro notoriamente dispar entre los países de la región en cuanto a políticas aplicadas y a resultados obtenidos. Pero tanto las restricciones de balance de pagos como las necesidades de impulsar el desarrollo industrial, aconsejan proseguir e intensificar la política latinoamericana en esta materia. Debe tenerse en cuenta que la exportación de manufacturas y la sustitución de importaciones no son términos de una alternativa excluyente, sino aspectos complementarios del proceso de industrialización. La finalidad es contribuir al desarrollo global de cada país y al equilibrio del balance de pagos, mediante el fortalecimiento de una estructura industrial capaz tanto de abastecer al mercado interno como de exportar.

2. Elementos para una política de promoción

La política de promoción de las exportaciones de productos no tradicionales, en especial de manufacturas y semi-

manufacturas, debe formar parte de la política global y estar ligada a las políticas sectoriales, particularmente la industrial.

Entre los mecanismos que pueden utilizarse figuran los cambiarios, fiscales, arancelarios y financieros, y las exigencias de calidad. Otros instrumentos son las informaciones comerciales, la simplificación de trámites del comercio de exportación, las normas sobre el uso de envases y de embalajes, la concurrencia a ferias y exposiciones internacionales; además, las acciones de comercialización internacional - como la promoción de consorcios de exportación y empresas comercializadoras -, los depósitos francos en el exterior, los arreglos de fletes y los servicios conexos. En este marco es preciso considerar elementos como la organización institucional, la promoción comercial, los programas concertados de exportación que aseguran la participación del sector privado y otros aspectos. Los programas concertados de exportación comprometen acciones de los sectores público y privado. También corresponde tener presente los obstáculos al acceso a los mercados externos.

Algunos países de la región han descuidado la expansión de ciertos productos primarios que en épocas pasadas fueron importantes para el comercio de exportación. Parece conveniente revisar las situaciones de este tipo y eventualmente rehabilitar tales exportaciones de productos primarios mediante apoyos concedidos dentro del marco de las políticas de promoción. En tal sentido, las políticas de promoción de exportaciones alcanzan en algunos países a los productos no tradicionales de exportación, incluidos los productos primarios, en tanto que en otros se las limita a las manufacturas.

La dispar situación en materia de estructura industrial que existe dentro de la región y que incluye el incipiente estado de avance industrial de algunos países latinoamericanos, limita seriamente algunos de los esfuerzos que se efectúan para proseguir con el desarrollo de las exportaciones manufactureras. Detrás de las exportaciones de manufacturas no sólo se encuentran los incentivos e instrumentos de fomento, sino también una estructura industrial que sea competitiva en los mercados internacionales de productos manufacturados. El uso de instrumentos adecuados de fomento posibilita las exportaciones de manufacturas y de semi-manufacturas, pero por sí solo no es capaz de generar la competitividad que surge cuando la estructura industrial y las actividades conexas están suficientemente diversificadas, y la productividad media del sistema económico lo permite.

Por todo lo señalado es necesario considerar debidamente las nuevas etapas de industrialización de la región

y sus orientaciones, para adecuar paralelamente las estrategias de promoción de las exportaciones y sus correspondientes instrumentos.

Deberían promoverse acciones regionales de cooperación, que se refieran no sólo a la cooperación técnica, sino también a acciones complementarias como las informaciones comerciales y estudios de mercados, o aquellas dirigidas a establecer mecanismos comunes que puedan ser utilizados por varios países como parte de sus instrumentos de fomento. La creación de un mecanismo común de seguro de crédito a la exportación, con la participación de países que en forma individual cuentan con un número escaso de operaciones, constituye un buen ejemplo de estas acciones conjuntas.

También merecen especial atención las formas y modalidades de incorporación a la actividad exportadora de las pequeñas y medianas empresas. Los incentivos deberían adecuarse a las necesidades de estas empresas; sin embargo, hasta ahora eso se ha descuidado y los beneficios de la promoción han sido captados especialmente por las grandes empresas. No obstante, paralelamente podrían instrumentarse acciones que aseguren una mayor participación de las empresas medianas y pequeñas en el proceso de exportación, lo que además influirá en el empleo.

F. FINANCIAMIENTO EXTERNO Y PROBLEMAS MONETARIOS

1. El financiamiento externo

El actual problema financiero internacional es de una complejidad sin precedentes, tanto por su magnitud como por sus consecuencias y las rigideces que lo afectan. Tiene su raíz, según los casos, en los déficit o superávit estructurales de balance de pagos, y uno de sus resultados es el endeudamiento creciente - que en algunos casos amenaza transformarse en espiral - de un importante grupo de países. En el análisis teórico y en las políticas elaboradas, se han estudiado y atacado más sus efectos que sus causas y existe incertidumbre con respecto a la evolución de algunos de los factores determinantes (como por ejemplo, los precios relativos futuros de los combustibles, las materias primas y las manufacturas; la política económica de los principales países desarrollados, y la acción de los bancos transnacionales y del Fomento Monetario Internacional).

Durante los últimos años los mercados financieros internacionales han continuado creciendo a tasas muy elevadas. (Véase el cuadro 18). Los grandes desequilibrios registrados en las cuentas corrientes de los balances de

pagos de la mayor parte de los países del mundo, a partir de 1974 han sido fuente importante de dicho crecimiento, tanto por el lado de la oferta como de la demanda.

El hecho de que los desajustes en cuenta corriente se fueran aminorando lentamente entre 1974 y 1978 provocó algún grado de desaceleración en el crecimiento de los mercados financieros. Sin embargo, el fuerte déficit externo de los Estados Unidos durante el último año

Cuadro 18
EVOLUCION DE LOS ACTIVOS EXTERNOS DE LA BANCA PRIVADA INTERNACIONAL^{a/}

| Año | Bancos en Europa | Mercados de euromonedas b/ | Bancos en Canadá y Japón | Bancos en Estados Unidos | Bancos de Estados Unidos en Ultramar | Total bancos informantes c/ |
|---|------------------|----------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| a) Miles de millones de dólares a fin de cada período | | | | | | |
| 1972 | 182.2 | 142.6 | 24.0 | 9.2 | 9.4 | 224.8 |
| 1973 | 244.4 | 199.4 | 29.4 | 15.2 | 23.5 | 312.4 |
| 1974 | 279.4 | 226.2 | 34.5 | 34.7 | 36.1 | 384.7 |
| 1975 | 329.9 | 269.1 | 34.2 | 48.3 | 51.1 | 463.5 |
| 1976 | 365.6 | 316.3 | 39.0 | 69.6 | 74.9 | 569.1 |
| 1977 | 466.2 | 384.8 | 39.8 | 81.1 | 91.1 | 678.2 |
| 1978 | 611.4 | 502.0 | 56.0 | 118.9 | 106.5 | 892.8 |
| 1979 | 776.2 | 639.9 | 71.0 | 136.0 | 127.7 | 1 110.9 |
| b) Tasas de crecimiento anual (Porcentajes) | | | | | | |
| 1973 | 34.2 | 39.9 | 22.5 | 65.3 | 150.3 | 39.1 |
| 1974 | 14.4 | 13.5 | 17.4 | 28.3 | 53.7 | 23.1 |
| 1975 | 18.1 | 19.0 | -0.8 | 39.2 | 41.6 | 20.5 |
| 1976 | 16.9 | 17.6 | 14.1 | 44.1 | 46.6 | 22.8 |
| 1977 | 20.9 | 21.7 | 2.1 | 16.6 | 21.7 | 19.2 |
| 1978 | 31.2 | 30.5 | 40.7 | 46.6 | 16.9 | 31.7 |
| 1979 | 27.0 | 27.5 | 26.8 | 14.4 | 19.9 | 24.5 |

Fuente: Banco Internacional de Pagos, Annual Report, junio de 1977, 1978, 1979 y 1980.

a/ Se refiere a los bancos que operan en Alemania (República Federal de), Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Luxemburgo, Países Bajos, Reino Unido y Suecia, más Suiza y las sucursales de los bancos de Estados Unidos en el Caribe y Medio Oriente.

b/ Definido en forma limitada y que según el Banco Internacional de Pagos, está circunscrito a los activos en moneda extranjera de los bancos europeos.

c/ Estas cifras incluyen redepósitos entre los bancos informantes, que en los dos últimos años han alcanzado a alrededor de un 40% del total; sin embargo, para los propósitos de este cuadro no se ha descontado dicha suma, como tampoco se ha hecho una estimación de los montos no incluidos en los totales.

señalado invirtió esa tendencia, la que continuó intensificándose en la misma dirección en 1979 y 1980, llevando nuevamente los desequilibrios en cuenta corriente de los diversos grupos de países a las magnitudes de los años 1974 y 1975, e incluso a cifras superiores en 1980.

Esas tendencias principales fueron acompañadas por fenómenos coyunturales especialmente notorios en la segunda mitad de 1979 y en la primera mitad de 1980. En efecto, la aceleración de las presiones inflacionarias en varios países desarrollados, particularmente en los Estados Unidos, condujo a la aplicación de políticas de control de la expansión monetaria interna. Estas políticas provocaron alzas de las tasas de interés en ese país hasta el punto de que la llamada tasa preferencial ("prime rate") en los Estados Unidos alcanzó a fines de 1980 a un nivel sin precedentes de 21.5%. Las fuertes variaciones en las tasas de interés alteraron la diferencia de intereses entre Estados Unidos y los mercados de euromonedas, pues las tasas de interés en ese país superaron a las aplicadas en los mercados de euromonedas. (Véase el cuadro 19). A su vez estas diferencias de intereses indujeron a fuertes movimientos equilibradores de capital hacia los Estados Unidos, los que no lograron eliminarlas con rapidez pero si fortalecieron el dólar y quebraron la inclinación persistente hacia su devaluación ante otras monedas de reserva.

Las instituciones bancarias privadas de mayor importancia en el campo del financiamiento internacional se han ido adaptando, sin grandes dificultades aparentes, a los crecientes requerimientos planteados por la evolución económica mundial. Sin embargo, el continuo crecimiento de los mercados financieros internacionales ha inducido a los bancos transnacionales a evaluar cada vez más cuidadosamente al menos dos elementos de su propia situación financiera: por un lado, la liquidez de sus carteras de colocaciones y, por otro, la seguridad general y particular de sus operaciones, reflejada esta última en las relaciones deuda/capital de sus balances. Así, han intensificado su preferencia por depósitos de relativo corto plazo, mientras que los países deficitarios presionan cada vez más por lograr financiamiento a plazo mediano y largo. Ese problema de liquidez tiende a acentuar la selectividad en las colocaciones de los bancos, con el fin de minimizar los riesgos derivados de posibles incumplimientos de sus clientes. Esto tiene gran trascendencia, porque el comportamiento de los bancos privados transnacionales ha ido adquiriendo una creciente significación al haber disminuido sostenidamente en los últimos años la proporción de financiamiento oficial canalizado a través de los organismos internacionales de crédito y de los propios países prestadores.

Como se sabe, el rápido cambio en la composición del financiamiento externo lleva consigo un deterioro en sus condiciones ya que, en general, los préstamos de fuentes oficiales son a más largo plazo y a tasas de interés más bajas que aquéllos de fuente privada. Explica esa tendencia desfavorable el hecho fundamental de que la asistencia oficial para el desarrollo que suministran los países miembros del Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) se redujo desde un 0.44% de su producto nacional

Cuadro 19

ESTADOS UNIDOS Y MERCADO EUROPEO: TASAS DE INTERES ANUAL DE BANCOS COMERCIALES

(Porcentajes a fines de cada mes)

| | Tasa de interés preferencial (prime rate) de los <u>Estados Unidos</u> | Eurodólar <u>a/</u> |
|-------------|--|---------------------|
| <u>1979</u> | | |
| Junio | 11.50 | 10.87 |
| Julio | 11.75 | 11.68 |
| Agosto | 12.75 | 12.49 |
| Septiembre | 13.50 | 13.12 |
| Octubre | 15.00 | 16.06 |
| Noviembre | 15.50 | 14.37 |
| Diciembre | 15.25 | 14.81 |
| <u>1980</u> | | |
| Enero | 15.25 | 14.74 |
| Febrero | 16.75 | 17.31 |
| Marzo | 19.50 | 20.06 |
| Abril | 18.50 <u>b/</u> | 14.74 |
| Mayo | 14.00 | 10.38 |
| Junio | 11.50 | 10.00 |
| Julio | 11.00 | 10.06 |
| Agosto | 11.50 | 12.56 |
| Septiembre | 13.00 | 14.16 |
| Octubre | 14.50 | 15.76 |
| Noviembre | 17.75 | 18.52 |
| Diciembre | 21.50 | 18.07 |

Fuente: Morgan Guaranty Trust Company of New York, World Financial
Markets, enero de 1981, páginas 15 y 20.

a/ Se refiere a tasas de interés anual cobradas por préstamos a tres meses plazo a principales clientes. Los meses de mayo a diciembre de 1980 se estimaron considerando la evolución de la tasa de depósitos en eurodólares a tres meses plazo.

b/ Del 2 al 18 de abril de 1980 la tasa alcanzó a 20%.

bruto en el decenio de 1960, como promedio anual, a 0.33% en los años más recientes; este coeficiente dista mucho del objetivo de 0.7% estipulado en la Estrategia Internacional del Desarrollo. (Véase el cuadro 20). En los Estados Unidos, país cuyo comportamiento incide con mayor fuerza en América Latina, el coeficiente de asistencia para el desarrollo llegó a ser 2.8% de su producto bruto en 1949, cuando se inició el Plan Marshall; luego se redujo a 0.2% en 1979, y se estima que no sobrepasará ese nivel en los años 1980-1981.

La posición relativa de América Latina en su acceso a los préstamos oficiales de carácter concesional ha venido empeorando mucho más que la de otras áreas en desarrollo. En 1972 la corriente concesional llegaba al 19.7% de la afluencia de recursos financieros a la región, pero en 1976 había disminuido al 8.2%. (Véase el cuadro 21). Asimismo, el factor concesional de los compromisos de préstamos con garantía oficial de los países latinoamericanos disminuyó del 18% en 1969 a 3% en 1978. (Véase el cuadro 22). Cabe agregar que a fines de 1979 la posición neta - activos menos pasivos - de los países latinoamericanos no exportadores de petróleo con los bancos comerciales del exterior registró un saldo deudor de 63 000 millones de dólares. En cambio, los demás países en desarrollo no exportadores de petróleo tenían en conjunto un saldo deudor de sólo 10 000 millones de dólares. (Véase el cuadro 23).

En los últimos años el déficit corriente cada vez mayor en los países en desarrollo, incluidos los latinoamericanos, ha tenido raíces más profundas y estables que en los desarrollados. Sin embargo, América Latina ha logrado, con distintos grados de dificultad, obtener recursos financieros suficientes para cubrir los déficit corrientes de sus balances de pagos y, en algunos casos, para incrementar sus reservas internacionales brutas. En lo que respecta al financiamiento externo de los países latinoamericanos no exportadores de petróleo, los préstamos de fuentes privadas, principalmente de bancos comerciales internacionales, que en 1966-1970 representaban en promedio un tercio del financiamiento externo neto total, en 1979 cubrieron 75% de dicho financiamiento, por un monto superior a los 18 000 millones de dólares. El rubro cuyo crecimiento ha sido más espectacular es el de préstamos provenientes de bancos comerciales del exterior, ya que representaban 12% del financiamiento externo neto en 1966-1970, mientras que en 1979 alcanzó a 70%. (Véase el cuadro 24).

Las informaciones sobre deuda externa con garantía oficial muestran que para todos los países en desarrollo no exportadores de petróleo el saldo se triplicó entre los años 1973 y 1979. Mientras tanto, para los países no

exportadores de petróleo de América Latina (incluidos México y Perú) el valor comparable se cuadruplicó durante el mismo período y se estima que a fines de 1979 estaba cerca de los 100 000 millones de dólares. (Véase el cuadro 25). Sin embargo, esos registros excluyen la deuda no garantizada de los países en desarrollo, en circunstancias de que una proporción creciente de los préstamos de los bancos internacionales se concede sin requerir garantía oficial. Por ello, en el cuadro 26 se presenta una estimación de la deuda externa global de los países latinoamericanos no exportadores de petróleo con y sin garantía. Se verifica que para esos países, el total de la deuda global alcanzaba a 52 000 millones de dólares a fines de 1974 y se estima que a fines de 1979 su saldo habría subido a alrededor de 140 000 millones de dólares.

La situación de déficit en el balance corriente y el consecuente endeudamiento externo con las modalidades descritas ha llevado a algunos países latinoamericanos a una situación de nueva vulnerabilidad del sector externo. En efecto, en el pasado esa vulnerabilidad se asociaba a la escasez de financiamiento externo, y las restricciones de balance de pagos ponían límites a los crecimiento proyectados de la economía. En la actualidad, la situación ha cambiado radicalmente, ya que en el último quinquenio, el

Cuadro 20
PAISES MIEMBROS DEL COMITÉ DE ASISTENCIA PARA EL DESARROLLO: RECURSOS FINANCIEROS
NETOS TRANSFERIDOS A LOS PAISES EN DESARROLLO
(Desembolsos netos)

| | Promedios anuales | | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 |
|---|-------------------|---------------|-------------|-------------|-------------|---------------------|---------------------|
| | 1961- 1970 | 1971- 1974 | | | | | |
| <u>A. Miles de millones de dólares</u> | | | | | | | |
| Total de los recursos financieros netos transferidos a los países en desarrollo | 11.00 | 21.00 | 40.40 | 40.60 | 50.70 | 71.40 _{a/} | ... |
| Asistencia oficial para el desarrollo | 6.00 | 9.30 | 13.60 | 13.70 | 14.70 | 19.10 _{a/} | 22.30 _{a/} |
| Desembolsos privados | 4.20 | 9.80 | 23.80 | 23.70 | 32.70 | 46.30 | ... |
| Otros recursos oficiales | 0.80 | 1.90 | 3.00 | 3.30 | 3.30 | 5.20 | ... |
| <u>B. Porcentajes del producto nacional bruto</u> | | | | | | | |
| <u>Total</u> | <u>0.77</u> | <u>0.75</u> | <u>1.05</u> | <u>0.97</u> | <u>1.08</u> | <u>1.26</u> | ... |
| Asistencia oficial para el desarrollo | 0.44 | 0.33 | 0.35 | 0.33 | 0.31 | 0.35 _{a/} | 0.34 _{a/} |

Fuente: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), Development Cooperation Review, 1978 y 1979.

a/ Cifras no enteramente comparables a las de los años anteriores por cambios en la metodología.

Cuadro 21

PAISES MIEMBROS DEL COMITE DE ASISTENCIA PARA EL DESARROLLO (CAD) Y ORGANISMOS MULTILATERALES^{a/};
DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LOS RECURSOS FINANCIEROS NETOS TRANSFERIDOS A CIERTOS PAISES EN
DESARROLLO NO EXPORTADORES DE PETROLEO

(Miles de millones de dólares)

| | 1972 | | | 1977 | | | 1978 | | |
|---------------------------------------|-------|-------------------------------------|--|-------|-------------------------------------|--|-------|-------------------------------------|--|
| | Total | Recursos conce- sio- nales | Recursos concesio- nales como porcentaje del total | Total | Recursos conce- sio- nales | Recursos concesio- nales como porcentaje del total | Total | Recursos conce- sio- nales | Recursos concesio- nales como porcentaje del total |
| América Latina ^{b/} | 4.17 | .82 | 19.70 | 10.74 | .91 | 8.50 | 14.65 | 1.19 | 8.20 |
| África | 2.70 | 1.72 | 63.80 | 10.66 | 7.23 | 67.80 | 13.05 | 8.15 | 62.60 |
| Asia | 4.89 | 3.05 | 62.30 | 8.70 | 5.48 | 63.00 | 9.78 | 6.26 | 64.10 |
| Oceanía | .54 | .38 | 70.40 | .68 | .63 | 92.30 | 1.08 | .78 | 72.40 |
| Países del Mediterráneo ^{c/} | 1.63 | .37 | 20.30 | 5.30 | 1.14 | 21.60 | 7.02 | 1.28 | 18.30 |

Fuente: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), *Development Cooperation Review*, 1978 y 1979.

^{a/} No están incluidos los organismos multilaterales en cuyas transferencias de recursos el elemento concesional es inferior al 25%.

^{b/} Incluye a México y Perú, y los montos no especificados correspondientes a América del sur y a América en general.

^{c/} Incluye Israel.

acceso al crédito externo ha pasado a ser relativamente "fácil" para los países que reúnen ciertas condiciones; pero ahora los proveedores de liquidez son los bancos privados internacionales y las condiciones de los préstamos han sido bastante diferentes de las que anteriormente contrataban los países en desarrollo.

Entre las limitaciones de la nueva situación cabe señalar, primeramente, que los créditos no siempre se adecúan en sus plazos o en sus tipos de interés a los periodos de maduración y a las necesidades financieras de las inversiones que es necesario llevar a cabo en los países en desarrollo, muchas de las cuales tienen periodos de maduración relativamente largos. Tal es el caso, por ejemplo, de las inversiones en energía que será preciso ampliar en forma considerable en el decenio actual. En segundo término, el predominio de fuentes privadas de crédito plantea la limitación de propender a aplicar criterios de rentabilidad privada antes que sociales con respecto al uso de los fondos. Ambos pueden diferir considerablemente, sobre todo en países que procuran seguir estrategias de desarrollo orientadas hacia sectores sociales marginados de los beneficios del crecimiento económico tradicional. En tercer lugar, la magnitud y forma que está tomando el sistema de financiamiento internacional, plantean el riesgo de posponer los ajustes básicos que son necesarios entre países deficitarios y superavitarios. La postergación del ajuste implica el peligro de que éste

se haga inevitable en un momento menos propicio como, por ejemplo, con ocasión de una caída excepcional de la relación de precios del intercambio o una recesión mundial mayor. Por último, es difícil predecir en qué grado y con qué condiciones se mantendrá ese crédito "fácil" en el futuro, pues ya existen signos de declinación.

En la práctica, comienza a manifestarse un espiral de endeudamiento y es cada vez mayor la parte de nuevos créditos que debe asignarse al pago de deudas anteriores. Esta situación hace sumamente vulnerable a las economías de los países deudores, que para el pago anual de su deuda dependen de sus exportaciones y del otorgamiento de nuevos créditos, factores ambos que sólo controlan en parte. El hecho de que en varios países ya el porcentaje de las

Cuadro 22

SEIS REGIONES: CONDICIONES MEDIAS DE LOS COMPROMISOS DE PRESTAMOS CON GARANTIA OFICIAL, Y FACTOR CONCESIONAL DE LOS PRESTAMOS, POR REGIONES

| | Año | Venci- miento (años) | Período de gracia (años) | Inte- reses (porcen- tajés) | Factor conce- sional (porcen- tajés) |
|------------------------------------|------|----------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|--|
| América Latina | 1969 | 14.0 | 3.6 | 6.7 | 18 |
| | 1976 | 9.9 | 3.1 | 7.5 | 11 |
| | 1977 | 9.1 | 3.3 | 8.1 | 8 |
| | 1978 | 10.1 | 4.0 | 9.5 | 3 |
| Países del Mediterráneo | 1969 | 16.0 | 3.8 | 5.6 | 25 |
| | 1976 | 16.5 | 5.5 | 6.8 | 19 |
| | 1977 | 15.2 | 5.6 | 7.1 | 17 |
| | 1978 | 15.5 | 5.3 | 7.8 | 15 |
| Africa al Sur del Sahara | 1969 | 24.2 | 6.5 | 4.0 | 42 |
| | 1976 | 19.1 | 5.0 | 5.4 | 31 |
| | 1977 | 18.9 | 4.7 | 5.5 | 30 |
| | 1978 | 17.3 | 4.9 | 6.4 | 25 |
| Asia oriental y el Pacífico | 1969 | 19.4 | 5.3 | 5.5 | 29 |
| | 1976 | 14.0 | 4.5 | 7.8 | 12 |
| | 1977 | 13.8 | 4.2 | 7.6 | 14 |
| | 1978 | 15.3 | 4.5 | 8.0 | 13 |
| Norte de Africa y Medio Oriente | 1969 | 13.0 | 2.8 | 5.5 | 22 |
| | 1976 | 16.5 | 4.4 | 6.2 | 24 |
| | 1977 | 15.1 | 4.8 | 6.2 | 23 |
| | 1978 | 15.1 | 4.4 | 7.0 | 19 |
| Asia meridional | 1969 | 30.5 | 7.4 | 2.8 | 55 |
| | 1976 | 28.3 | 7.3 | 3.5 | 50 |
| | 1977 | 34.4 | 8.3 | 2.6 | 60 |
| | 1978 | 38.9 | 9.0 | 1.9 | 68 |

Fuente: Banco Mundial, Informe anual, 1980, p. 141.

Cuadro 23

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LOS ACTIVOS Y PASIVOS DE LOS BANCOS COMERCIALES DEL EXTERIOR^{a/}

(Miles de millones de dólares)

| | 1977 | | | 1978 | | | 1979 | | |
|---|------------|------------|-----------|------------|------------|-----------|--------------|--------------|-----------|
| | Activos | Pasivos | Saldo | Activos | Pasivos | Saldo | Activos | Pasivos | Saldo |
| Países industriales | 379 | 417 | -38 | 498 | 543 | -45 | 620 | 699 | -79 |
| Europa oriental | 38 | 8 | 30 | 48 | 11 | 11 | 56 | 15 | 41 |
| Instituciones internacionales | 3 | 7 | -4 | 5 | 7 | -2 | 6 | 7 | -1 |
| Países exportadores de petróleo | 38 | 77 | -39 | 56 | 82 | -26 | 64 | 120 | -56 |
| Centros financieros | 99 | 72 | 27 | 123 | 98 | 25 | 155 | 139 | 16 |
| Países en desarrollo no exportadores de petróleo | 123 | 81 | 42 | 151 | 103 | 48 | 194 | 121 | 73 |
| Países latinoamericanos no exportadores de petróleo ^{b/} | 63 | 24 | 39 | 77 | 31 | 46 | 100 | 37 | 63 |
| Países en desarrollo más avanzados del Mediterráneo ^{c/} | 30 | 24 | 6 | 38 | 36 | 2 | 45 | 41 | 4 |
| Otros países en desarrollo no exportadores de petróleo | 30 | 33 | -3 | 36 | 36 | - | 49 | 43 | 6 |
| Sin asignar | 9 | 10 | -1 | 11 | 12 | -1 | 15 | 19 | -4 |
| <u>Total</u> | <u>690</u> | <u>671</u> | <u>19</u> | <u>892</u> | <u>855</u> | <u>37</u> | <u>1 111</u> | <u>1 120</u> | <u>-9</u> |

Fuente: Banco Internacional de Pagos, Annual Report 1979 y Review, diciembre de 1979.

a/ Se refiere a los bancos que operan en Alemania (República Federal de), Bélgica, Canadá, Estados Unidos, Francia, Holanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Reino Unido y Suecia, más Suiza y las sucursales de los bancos de Estados Unidos en el Caribe y el Medio Oriente.

b/ Incluye México y Perú.

c/ Incluye España, Grecia, Israel, Malta, Portugal, Turquía y Yugoslavia.

exportaciones que debe destinarse al pago de la deuda sobrepase el 35% indica la gravedad de esta nueva vulnerabilidad, que no se circunscribe a las relaciones externas, sino que condiciona la política interna obligando, por ejemplo, a orientar la actividad económica hacia las exportaciones.

No debe perderse de vista el hecho de que el déficit en la cuenta corriente del balance de pagos de los países latinoamericanos no exportadores de petróleo es en parte la contrapartida inevitable del persistente superávit que registran los países exportadores de petróleo. Así, mientras se mantenga una situación mundial de grandes desequilibrios corrientes, es indispensable que ciertos grupos de países se conviertan en deudores importantes, a la vez que otros establezcan una posición acreedora creciente año tras año. En la medida en que ciertos países deficitarios intentaran aplicar políticas para reducir su déficit y con ello la tasa de crecimiento de su deuda externa, sólo lograrían transferir el problema a otros sin resolverlo de manera global a nivel mundial. Además, la responsabilidad

del ajuste debería ser compartida por los países superavitarios. Por ello, en la evaluación de la situación de cada país individual es necesario tener presente su inserción dentro de la situación internacional. Aunque este no es un elemento fácil de incluir en las evaluaciones de solvencia que realizan las instituciones privadas, corresponde a las instituciones internacionales de financiamiento considerarlo y actuar consecuentemente. Por supuesto, lo anterior no quiere decir que los países deficitarios individualmente puedan desentenderse del problema del ajuste de sus balances de pagos, pero sí significa que esa responsabilidad debe ponerse también en una perspectiva

Cuadro 24

PAISES DE AMERICA LATINA NO EXPORTADORES DE PETROLEO^a; FINANCIAMIENTO EXTERNO

(Miles de millones de dólares)

| | Promedio anual | | 1977 | 1978 | 1979 |
|---|----------------|-----------|------|-------|-------|
| | 1966-1970 | 1974-1976 | | | |
| I. Utilización de financiamiento externo (1+2) | 2.4 | 14.3 | 11.8 | 18.1 | 24.0 |
| 1. Déficit en cuenta corriente ^{b/} | -2.0 | -13.6 | -7.9 | -10.5 | -18.0 |
| 2. Reservas (+ aumento) ^{c/} | 0.4 | 0.7 | 3.9 | 7.6 | 6.0 |
| II. Financiamiento externo (3+4+5) | 2.5 | 13.6 | 12.7 | 16.3 | 24.4 |
| 3. Inversión directa | 0.7 | 2.1 | 2.3 | 3.0 | 3.0 |
| 4. Donaciones | 0.1 | 0.1 | 0.2 | 0.2 | 0.2 |
| 5. Préstamos netos ^{d/} | 1.7 | 11.4 | 10.2 | 13.1 | 21.2 |
| a) Préstamos de fuentes oficiales | 0.9 | 2.0 | 2.2 | 2.9 | 3.0 |
| Multilaterales | 0.4 | 0.9 | 1.2 | 1.5 | 1.5 |
| Bilaterales | 0.5 | 1.1 | 1.0 | 1.4 | 1.5 |
| b) Préstamos de fuentes privadas | 0.8 | 9.5 | 8.0 | 10.2 | 18.2 |
| Proveedores | 0.4 | 0.5 | 1.2 | 2.2 | 2.0 |
| Bancos comerciales | 0.3 | 8.0 | 4.7 | 5.8 | 17.0 |
| Bonos | - | 0.3 | 2.0 | 2.2 | 2.0 |
| Saldo no asignado | 0.1 | 0.7 | 0.1 | - | -2.9 |

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Balance of Payments Yearbook; Banco Mundial, World Debt Tables, noviembre de 1980; Banco de Pagos Internacionales, Anuario, junio 1979 y Suplementos; y estimaciones de la CEPAL.

^{a/} Incluye a México y Perú.

^{b/} Definido excluyendo las donaciones oficiales.

^{c/} El signo positivo corresponde a aumento de reservas.

^{d/} Incluye préstamos autónomos y compensatorios a largo, mediano y corto plazo.

Cuadro 25

PAISES EN DESARROLLO NO EXPORTADORES DE PETRÓLEO: DEUDA EXTERNA CON GARANTÍA OFICIAL^{a/}

(Miles de millones de dólares)

| | 1975 | 1977 | 1978 | 1979 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Países en desarrollo no exportadores de petróleo (excluidos los más avanzados del Mediterráneo) | 50 | 106 | 133 | 153 |
| África al Sur del Sahara | 7 | 18 | 21 | 25 |
| África del Norte y Medio Oriente | 1 | 5 | 7 | 8 |
| Asia del Sur | 16 | 26 | 29 | 30 |
| Asia del Este y el Pacífico | 7 | 17 | 23 | 28 |
| América Latina (excluye los seis países petroleros) | 18 | 40 | 53 | 62 |
| <u>América Latina (incluidos México y Perú)</u> | <u>25</u> | <u>65</u> | <u>84</u> | <u>97</u> |
| América Latina (incluidos los seis países petroleros) | 27 | 72 | 95 | 111 |

Fuente: Banco Mundial, World Debt Tables, 15 de noviembre de 1980, pp. 1 y 2.^{a/} Se refiere a la deuda pendiente a mediano y largo plazo efectivamente desembolsada.

mundial. En consecuencia, no se justifica que si se estableciera alguna forma de cooperación entre los bancos privados internacionales y el FMI se aplicaran condiciones similares a las del pasado a las políticas económicas de los países, para el otorgamiento de créditos. En esencia, el endeudamiento actual es más el resultado de las dificultades por las que atraviesa la economía internacional, que de las contingencias de la política interna de los países.

Una solución más a fondo del problema de los excedentes petroleros, que sería de enorme trascendencia para los países en desarrollo, sería el establecimiento de nuevas formas de reciclaje que articularan directamente los créditos de los países petroleros con la realización de programas de desarrollo. Un importante avance en ese sentido es, en el plano regional, el acuerdo entre el Gobierno de Venezuela para el abastecimiento petrolero de los países centroamericanos y del Caribe. Ambos gobiernos, en agosto de 1980, resolvieron asegurar el abastecimiento petrolero a esos países ^{46/} y financiar su pago. A ese efecto asignarán hasta 160 000 barriles por día y otorgarán créditos por el 30% de su valor, los que se pagarán en

^{46/} Barbados, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana.

AMÉRICA LATINA: ESTIMACIÓN DE LA DEUDA EXTERNA GLOBAL ^{a/}
(Miles de millones de dólares)

| | 1974 | | | | 1977 | | | | 1978 | | | | 1979 | | | |
|---|---------------------------------|--|-----------------------|---------------------------------|--|-----------------------|---------------------------------|--|-----------------------|---------------------------------|--|-----------------------|---------------------------------|--|-----------------------|---------------------------------|
| | Deuda con garante oficial | Deuda bancaria no garan- tizada | Deuda global b/ | Deuda con garante oficial | Deuda bancaria no garan- tizada | Deuda global b/ | Deuda con garante oficial | Deuda bancaria no garan- tizada | Deuda global b/ | Deuda con garante oficial | Deuda bancaria no garan- tizada | Deuda global b/ | Deuda con garante oficial | Deuda bancaria no garan- tizada | Deuda global b/ | Deuda con garante oficial |
| Argentina | 3.1 | 2.4 | 3.6 | 4.9 | 3.2 | 8.6 | 6.8 | 4.4 | 11.2 | 8.1 | 9.8 | 17.9 | | | | |
| Brasil | 10.8 | 7.8 | 18.6 | 21.4 | 12.5 | 34.0 | 30.2 | 13.2 | 43.4 | 35.9 | 13.5 | 49.4 | | | | |
| México | 8.3 | 4.7 | 13.0 | 20.8 | 7.0 | 28.3 | 25.6 | 5.3 | 31.3 | 28.8 | 9.8 | 38.7 | | | | |
| Subtotal | 22.2 | 14.9 | 37.2 | 47.1 | 22.7 | 70.9 | 62.6 | 22.9 | 85.9 | 72.8 | 33.1 | 106.0 | | | | |
| Colombia | 2.1 | 1.3 | 3.4 | 2.7 | 1.4 | 4.1 | 2.8 | 1.6 | 4.4 | 3.4 | 2.6 | 6.0 | | | | |
| Chile | 3.8 | 0.5 | 4.5 | 3.7 | 1.1 | 5.0 | 4.4 | 1.3 | 6.0 | 4.8 | 2.4 | 7.4 | | | | |
| Perú | 2.2 | 1.0 | 3.2 | 4.7 | 1.4 | 6.3 | 5.4 | 1.4 | 7.1 | 6.0 | 1.2 | 7.7 | | | | |
| Uruguay | 0.5 | 0.1 | 0.7 | 0.7 | 0.2 | 1.0 | 0.8 | ... | 0.8 | 1.0 | ... | 1.0 | | | | |
| Subtotal | 8.6 | 2.9 | 11.8 | 11.8 | 4.1 | 16.4 | 13.4 | 4.3 | 18.3 | 15.2 | 6.2 | 22.1 | | | | |
| Bolivia, Ecuador, Trinidad y Tobago y Venezuela | 2.7 | 1.0 | 3.7 | 7.2 | 7.3 | 14.5 | 10.5 | 10.8 | 21.3 | 14.2 | 13.7 | 28.0 | | | | |
| Otros países de América Latina ^{c/} | 3.1 | - | 3.2 | 6.4 | 0.6 | 7.3 | 8.0 | 1.4 | 9.7 | 9.0 | 1.2 | 11.0 | | | | |
| Total de América Latina | 36.6 | 18.8 | 55.4 | 72.5 | 34.6 | 109.0 | 94.5 | 39.4 | 135.3 | 111.3 | 54.3 | 167.2 | | | | |
| América Latina, excluidos cuatro países petroleros | 33.9 | 17.8 | 51.7 | 65.3 | 27.4 | 94.6 | 84.0 | 28.6 | 113.9 | 97.0 | 40.5 | 139.1 | | | | |

Fuente: Banco Mundial, World Debt Tables, 15 de noviembre de 1980; BIS, Annual Report, junio de 1980; FMI, IFS, mayo de 1980; y estimaciones de la CEPAL.

^{a/} Se refiere a la deuda pendiente efectivamente desembolsada.

^{b/} Incluye la deuda con el FMI.

^{c/} Excluye deuda bancaria de Panamá, por ser un centro financiero.

cinco años con un interés del 4% anual; pero si estos recursos son destinados a financiar proyectos de desarrollo, el plazo será de 20 años y el interés de 2% anual. Esto significa la aplicación a tales fines de una suma de alrededor de 700 millones de dólares anuales,

de acuerdo al precio del petróleo vigente a fines de 1980.

En síntesis, durante el decenio de 1980 la región requerirá ingentes recursos para equilibrar sus balances de pagos y hacer frente a las enormes inversiones que requiere su desarrollo. El logro de este propósito exigirá: i) un fuerte aumento de las transferencias de recursos oficiales a través de instituciones públicas en especial, a fin de contar con los fondos a largo plazo requeridos para financiar la transición energética; ii) el acceso a recursos privados, especialmente a nuevas fuentes bancarias, en mejores plazos y condiciones; iii) nuevas formas de cooperación entre las instituciones internacionales públicas y privadas de financiamiento para facilitar la canalización de recursos desde los países con excedentes financieros hacia las economías latinoamericanas, sin condiciones que perjudiquen el proceso de desarrollo; y iv) nuevas modalidades de cooperación financiera directa entre los países petroleros y las economías de América Latina. Naturalmente, lo anterior no excluye, sino que debe complementar, los esfuerzos internos que deberán llevar a cabo los países de la región para realizar los ajustes que exige la coyuntura internacional, y efectuar las transformaciones necesarias para un desarrollo económico y social satisfactorio.

2. Políticas monetarias

Existe consenso internacional en que "a fin de crear condiciones más favorables para el desarrollo de los países en desarrollo y el crecimiento de la economía mundial en general, deberían intensificarse los esfuerzos encaminados a aumentar la capacidad del sistema monetario internacional de ajustarse a las necesidades e intereses de los países en desarrollo mediante nuevas reformas del sistema que deberían encararse y llevarse a cabo rápidamente a comienzos del Decenio y durante todo el Decenio, para beneficio de toda la comunidad internacional". (Párrafo 115 de la Estrategia Internacional del Desarrollo para el Tercer Decenio). No obstante esa expresión de la voluntad de los países en desarrollo y desarrollados, la reforma del sistema monetario internacional continúa estancada.

A pesar de los esfuerzos realizados por llegar a un acuerdo internacional alrededor del posible establecimiento de una cuenta de sustitución, éste no se ha logrado. La cuenta de sustitución permitiría absorber, sin grandes fluctuaciones cambiarias, los saldos de monedas convertibles que los países tenedores desearan, voluntariamente, cambiar por derechos especiales de giro (DEG). Su importancia para el desarrollo del sistema monetario sería grande, ya que permitiría disminuir las fluctuaciones cambiarias y facilitaría el crecimiento del comercio

internacional. Sin embargo, la falta de acuerdo sobre la distribución de los costos y, en particular, sobre la responsabilidad que debe asumir el país emisor de la moneda que ingrese a la cuenta, han paralizado la discusión.

Por otra parte, las asimetrías en el proceso de ajuste continúan y los países en desarrollo deficitarios, si bien tienen acceso al endeudamiento externo, tendrían que soportar, tarde o temprano, un mayor esfuerzo de ajuste de sus economías en las circunstancias actuales. De ahí que siga siendo importante buscar mecanismos que distribuyan el peso de ese ajuste de manera más armónica entre países superavitarios y deficitarios en las cuentas corrientes de sus balances de pagos. Una forma de crear incentivos para avanzar en la dirección apropiada sería la de establecer un vínculo entre la asignación del DEG y el ajuste en los países superavitarios. Por ejemplo, para aquellos países con reservas netas superiores a cierto porcentaje de sus importaciones y que crecen a una tasa mayor que cierta cifra acordada, podrían ser reducidas, y aún eliminadas, las asignaciones futuras del DEG. Por supuesto, un esquema de esta naturaleza sólo podría operar en un sistema monetario internacional en el que todos los países saldaran sus pagos en activos distintos de su propia moneda. De otro modo, los países emisores de monedas de reserva, cuyo número es creciente, tendrían una ventaja sobre los demás en el proceso de ajuste.

Así como existe hoy un problema de sustitución de monedas, existe también un problema de deuda externa. Tal vez valdría la pena considerar seriamente la conveniencia de establecer un "servicio de refinanciamiento", como institución en la que participen conjuntamente el FMI y el Banco Mundial. Este servicio podría operar sobre la base de acceso voluntario para aquellos países que cumplan con ciertas condiciones objetivas conocidas de antemano, mientras que el monto y condiciones del refinanciamiento otorgado serían estudiados caso por caso. Un servicio de este tipo sería una contrapartida natural, en los países en desarrollo, a una cuenta de sustitución que permitiese aliviar el peso de las obligaciones externas de los países con moneda de reserva.

Finalmente, tal vez sea tiempo de reanudar la consideración de fórmulas de mayor cooperación monetaria y financiera en el ámbito latinoamericano. Los mecanismos de compensación de saldos del comercio y crédito recíprocos han funcionado satisfactoriamente por más de una década. También lo han hecho aquéllos, más limitados, de apoyo a los balances de pagos. Cabría ahora considerar nuevos pasos en tal dirección, hasta llegar a constituir una red de seguridad financiera que permitiese amortiguar, a nivel nacional y regional, las incertidumbres actuales.

III. RELACIONES ECONOMICAS Y COOPERACION CON OTRAS AREAS GEOGRAFICAS

A. ESTADOS UNIDOS

1. Antecedentes

Entre 1970 y 1978 las importaciones totales de bienes de los Estados Unidos crecieron de 42 000 millones a 183 000 millones de dólares, de manera que su coeficiente de importaciones en relación al producto nacional bruto se duplicó, al pasar de 4.3% en 1970 a 8.6% en 1978. Incluso sin considerar las importaciones de petróleo, cuyo valor subió espectacularmente después de 1973, el coeficiente para las importaciones restantes aumentó de 4% en 1970 a 6.7% en 1978.

En esa mayor apertura comercial, la participación de América Latina (excluida Venezuela) en las importaciones totales de los Estados Unidos ha registrado moderadas variaciones anuales (de 10.8% en 1970 subió a 11.1% en 1975 pero declinó a 10.4% en 1978), lo que refleja un porcentaje de crecimiento muy cercano al que registraron las importaciones totales y al promedio de las provenientes de otras áreas en desarrollo. (Véase el cuadro 27). Un rasgo significativo en la evolución del comercio latinoamericano con los Estados Unidos durante este período ha sido la mayor participación de las exportaciones de manufacturas; en efecto, si se examina la composición de las importaciones totales hechas por los Estados Unidos según las principales áreas de origen, se observará que en las procedentes de América Latina el porcentaje de manufacturas aumentó significativamente en los últimos años con respecto a 1970. Así, el peso relativo de los productos básicos en esas importaciones fue declinando en el curso de los años setenta, hecho que se acentuó a partir de 1974, debido al más alto precio de los combustibles. (Véase el cuadro 28).

Adviértase que este incremento en la participación relativa de las manufacturas en las importaciones que hace los Estados Unidos desde América Latina se produjo algunos años antes de que aquel país pusiera en vigencia su Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), de manera que en buena medida sería el resultado de los esfuerzos de promoción realizados por los exportadores latinoamericanos, y en parte también del proceso de apertura mencionado. Sin embargo, conviene recalcar que en ciertos aspectos de la política comercial de los Estados Unidos han surgido nuevos elementos y se han fortalecido otros que han acentuado sus tendencias proteccionistas. En la medida en que ese proceso continúe no será posible extender suficientemente a los países en desarrollo, y en particular a América Latina, los beneficios derivados de la creciente apertura al

comercio internacional de la economía estadounidense; por el contrario, si fuera posible aumentar el comercio entre las dos áreas los beneficios serán recíprocos, sobre todo en materia de crecimiento económico y disminución de la inflación.

En los próximos años será necesario activar y reforzar las negociaciones que la región realiza, en los foros apropiados, para solucionar las dificultades vigentes en sus relaciones económicas con los Estados Unidos. Entre los temas prioritarios deberán figurar la reducción y supresión de los obstáculos arancelarios y no arancelarios que están enfrentando los productos exportables por América Latina para ingresar en el mercado de los Estados Unidos; también las acciones indispensables para ampliar la cobertura de productos y hacer más flexible el SGP de ese país, evitando al mismo tiempo que se introduzca el principio de "graduación". También sería importante que los Estados Unidos adhiriera a las medidas tendientes a reducir las fluctuaciones de precios de productos básicos, y las de los ingresos de exportación de los países en desarrollo. En tal sentido, sería fundamental el apoyo a los convenios sobre productos que están en consideración en la UNCTAD dentro del Programa Integrado sobre Productos Básicos.

Cuadro 27

ESTADOS UNIDOS: INFORMACIONES TOTALES SEGUN SU ORIGEN, 1970-1978

(Miles de millones de dólares)

| | 1970 | 1972 | 1975 | 1978 | Composición porcentual | | Índice para 1978 (1970=100) |
|--|-------------|-------------|--------------|--------------|------------------------|--------------|-----------------------------|
| | | | | | 1970 | 1978 | |
| Mundo | 42.5 | 58.9 | 103.4 | 183.4 | 100.0 | 100.0 | 421.0 |
| 1. Países industrializados | 28.9 | 40.2 | 55.2 | 96.7 | 68.0 | 52.8 | 335.0 |
| CEE (nueve países) | 9.8 | 13.2 | 17.8 | 31.0 | 23.1 | 16.9 | 316.0 |
| Canadá | 11.8 | 15.8 | 22.8 | 34.6 | 27.7 | 18.9 | 294.0 |
| Japón | 6.2 | 9.6 | 12.3 | 26.5 | 14.7 | 14.4 | 424.0 |
| 2. Países en desarrollo (excluidos los de la OPEP) | 9.4 | 12.5 | 24.6 | 44.0 | 22.2 | 24.0 | 466.0 |
| América Latina ^{a/} (excluido Venezuela) | 4.6 | 5.6 | 11.5 | 19.0 | 10.8 | 10.4 | 415.0 |
| Asia (excluidos los países de la OPEP) | 3.5 | 5.3 | 9.0 | 20.0 | 8.2 | 10.9 | 578.0 |
| África (excluidos los países de la OPEP) | 0.7 | 0.8 | 1.9 | 2.7 | 1.7 | 1.5 | 379.0 |
| 3. Países exportadores de petróleo | 1.7 | 2.7 | 18.0 | 32.4 | 3.9 | 17.7 | 1 952.0 |
| 4. Otros países ^{b/} | 2.5 | 3.5 | 5.6 | 10.0 | 5.8 | 5.5 | 400.0 |

Fuentes: Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade*, 1970-1978.

^{a/} Excluye a varios países de los que el FMI denomina América en desarrollo.

^{b/} Incluye otros países europeos, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y las economías centralmente planificadas.

Cuadro 28

ESTADOS UNIDOS: ESTRUCTURA DE SUS IMPORTACIONES TOTALES

(Porcentajes)

| | Mundo | Países miembros de la OCDE | Países en desarrollo | América Latina ^{b/} |
|----------------------------|-------|-------------------------------------|-------------------------|---------------------------------|
| <u>1970</u> | | | | |
| Productos básicos | 33.5 | 25.1 | 50.6 | 65.7 |
| Combustibles | 7.7 | 4.1 | 18.3 | 21.4 |
| Manufacturas ^{b/} | 58.8 | 70.8 | 31.1 | 12.9 |
| <u>1972</u> | | | | |
| Productos básicos | 29.3 | 24.4 | 40.5 | 59.6 |
| Combustibles | 8.6 | 4.4 | 20.8 | 20.7 |
| Manufacturas ^{b/} | 62.1 | 71.2 | 38.7 | 19.7 |
| <u>1975</u> | | | | |
| Productos básicos | 23.9 | 23.6 | 23.2 | 42.9 |
| Combustibles | 27.2 | 9.6 | 52.9 | 35.4 |
| Manufacturas ^{b/} | 48.9 | 66.5 | 23.9 | 21.7 |
| <u>1978</u> | | | | |
| Productos básicos | 17.6 | 23.6 | 15.3 | 42.9 ^{c/} |
| Combustibles | 28.6 | 8.5 | 53.3 | 36.5 ^{c/} |
| Manufacturas ^{b/} | 53.8 | 67.9 | 31.4 | 20.6 ^{c/} |

Fuentes: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Estadísticas de Comercio Exterior, Serie C, Trade by Commodities, varios años.

a/ Incluye a 24 países.

b/ Excluidos los capítulos 67 y 68 de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI), que fueron agregados al grupo de productos básicos.

c/ 1977.

2. Algunos aspectos específicos que influyen en las relaciones comerciales

A continuación se examinarán algunos de los más importantes problemas que se plantean en las relaciones comerciales entre América Latina y Estados Unidos.

Entre los hechos recientes de mayor trascendencia figuran la modificación de la legislación que excluía a Ecuador y Venezuela como beneficiarios del Sistema Generalizado de Preferencias. Otro fue la decisión de los Estados Unidos de suscribir el Acuerdo Internacional del Azúcar, con lo cual entraron en vigor las cláusulas que establecen el sistema de recaudaciones para el fondo de financiamiento de existencias. Sin embargo, hasta fines de 1980 los Estados Unidos no había suscrito el Convenio Internacional del Cacao. Por otra parte, la Ley de Acuerdos Comerciales de los Estados Unidos (1979), que puso en vigor los resultados de las Negociaciones Comerciales

Multilaterales (NCM) y los Acuerdos aprobados en las negociaciones de Tokio, si bien contribuyó a uniformar y dar mayor claridad a los instrumentos de protección no arancelaria, prácticamente no restringió su uso y de hecho consolidó un procedimiento cuyos alcances han sido negativos para los países de América Latina.

Además de lo ya señalado en el Capítulo I en relación con los Acuerdos negociados en Tokio sobre barreras no arancelarias, hay que examinar aquí brevemente aspectos particulares que pueden tener la aplicación de aquellos Acuerdos por los Estados Unidos, conforme a las disposiciones de la citada Ley de Acuerdos Comerciales, de 1979. Así, en relación con el acuerdo sobre subsidios y derechos compensatorios se introduce la exigencia de un "vínculo de causalidad" entre la importación de mercaderías supuestamente subsidiadas y el "perjuicio material" sufrido por la industrial nacional por causa de dichas importaciones; sin embargo, no se establece ningún tipo de ponderación entre los diferentes posibles factores de perjuicio (no se exige que el vínculo de causalidad sea principal, substancial o siquiera significativo), con lo cual se facilita la tarea de probar que tal vínculo efectivamente existe.

En cuanto al acuerdo antidumping, la aplicación de una cláusula parecida a la anterior sobre "vínculo de causalidad" constituye de hecho un retroceso con respecto a la legislación preexistente, de conformidad con la cual se exigía la comprobación del carácter de "causa principal" del perjuicio antes de que se aplicaran los derechos antidumping. Además, no se prorrogó la facultad discrecional del Presidente del país en materia de barreras no arancelarias. Y, finalmente, el acuerdo sobre "valoración en aduana" si bien significa el abandono por parte de Estados Unidos del sistema llamado "precio de venta americano" (American Selling Price) como base para la determinación de los gravámenes aduaneros de ciertos productos (productos químicos de benceno, calzado plástico o de caucho, almejas enlatadas y ciertos guantes y rodamientos), el efecto de la medida quedó contrarrestado por el reajuste simultáneo de los derechos ad valorem sobre tales productos, de manera que la aplicación del Acuerdo no significó una reducción de los gravámenes anteriores a las negociaciones de Tokio.

Por otra parte, en materia de concesiones arancelarias, es improbable que la rebaja de los aranceles estadounidenses resultante de las NCM favorezca significativamente las exportaciones y la posición económica global de América Latina. Ello se debe, por una parte, a que se mantuvo una gran dispersión en los aranceles aduaneros de los Estados Unidos, por lo cual continúan afectos a tasas elevadas numerosos productos de los cuales la región es exportadora, según ya se señaló. Por otra, los Estados Unidos exigió de los países en desarrollo, en reciprocidad,

rebajas arancelarias y otro tipo de concesiones. Así, numerosos países latinoamericanos otorgaron ventajas arancelarias a listas de productos que los Estados Unidos les presentó, como condición para aprovechar las rebajas de aranceles de ese país, incluso aquellas correspondientes a los productos tropicales.

Además, como fue planteado en otra ocasión ^{47/} el impacto positivo en los países en desarrollo de las rebajas arancelarias acordadas por todos los países desarrollados se ve reducido porque: i) en los bienes primarios - capítulos 0 a 24 de la Nomenclatura Arancelaria del Consejo de Cooperación Aduanera - cuyo valor total de importación superó los 10 000 dólares en 1976, la desgravación sólo llega a 1.3%; ii) la desgravación mermó las ventajas derivadas del sistema generalizado de preferencias; iii) los productos textiles quedaron excluidos de cualquier concesión arancelaria, y iv) la consolidación y el fortalecimiento de las barreras no arancelarias como instrumento del proteccionismo de los países desarrollados, incluida la cláusula de salvaguardia, acentuó el papel secundario de los aranceles.

Finalmente, en otra área de trascendencia, los Estados Unidos ha insistido en la necesidad de que los países en desarrollo adhieran a los Acuerdos aprobados en las negociaciones de Tokio, señalando que los aplicará por igual a todos los países en cuanto a las obligaciones que implican, más sólo extenderá sus beneficios a quienes firmen los acuerdos. En lo concerniente al acuerdo sobre subsidios y derechos compensatorios ha ido más allá, pues ha señalado que no aplicará sus beneficios a los países en desarrollo que lo adopten, si previamente no se han comprometido a eliminar los subsidios que conceden a sus exportaciones. En América Latina, Brasil y Uruguay ya aceptaron este compromiso y otros países están estudiando hacerlo en el próximo futuro (entre otros, Argentina, Colombia y Perú; por su parte, Chile declaró que no otorga subsidios a las exportaciones).

En cuanto al sistema generalizado de preferencias (SGP), las modificaciones resultantes de la Ley de Acterdos Comerciales de 1979 están relacionados con: i) las reglas sobre origen, en el caso de mercancías provenientes de países asociados; ii) la regla vinculada a la necesidad competitiva; iii) el principio de "graduación"; y iv) la inclusión condicional en el esquema de los países miembros de la OPEP.

^{47/} Véase CEPAL, América Latina en el umbral de los años 80, E/CEPAL/G.1106, Santiago de Chile, 1979, pp. 116 a 133.

En relación con el primer punto se dispuso que se extenderá el tratamiento preferencial a las mercaderías provenientes de países pertenecientes a una asociación comercial cuando un mínimo de 35% de su valor agregado tenga origen en uno o más de los países miembros de la misma asociación; anteriormente ese mínimo era el 50%. Además, una definición más flexible del término "asociación de países" permite que tanto el Mercado Común Centroamericano como los demás esquemas de integración subregional puedan ser considerados dentro de esa categoría. Al mismo tiempo, tales asociaciones de países se considerarán como un solo país para efectos de la aplicación de la norma de "necesidad competitiva".

Respecto de esta norma de la "necesidad competitiva", 48/ la Ley de 1979 pretendió delimitar más flexiblemente una situación perjudicial para los países beneficiarios del SGP. En efecto, se resolvió que la norma entrará en vigor únicamente en el caso en que las importaciones anuales del producto en cuestión desde un determinado país excedan un monto monetario que se fijará anualmente y que, para 1980, quedó establecido en 1 millón de dólares. La eficacia de esta medida está menoscabada por el bajo monto del límite fijado.

El tercer punto consiste en la introducción del concepto de "graduación" en los beneficios del SGP. Partiendo del supuesto que no todos los países en desarrollo necesitan de esos beneficios en igual medida, el gobierno estadounidense ha propuesto que su concesión debería graduarse de acuerdo con las necesidades reales de los países en desarrollo. Aunque este concepto no ha sido formulado todavía concretamente, en los principales foros internacionales se ha venido planteando que existen países en desarrollo que, por el nivel alcanzado en su proceso de industrialización, ya no necesitan de un tratamiento especial y diferenciado. La posición contraria de América Latina es muy clara a este respecto, y se basa en el principio de que el apoyo a los países menos adelantados no debe darse en desmedro de los intereses de otros países en desarrollo. Además, la experiencia ha demostrado, en la aplicación de la norma de la necesidad competitiva, que la exclusión de productos y países no ha dado lugar a que los países menos avanzados disfruten del sistema, puesto que carecen de los medios para producir para el mercado exterior.

Por último, la enmienda introducida por la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 para extender el tratamiento

48/ Se recuerda que esta norma indica que un país no podrá beneficiarse del SGP para un producto determinado cuando sus exportaciones excedan el 50% del total importado por Estados Unidos en el año anterior.

preferencial a los países miembros de la OPEP, condiciona esta extensión a la negociación de acuerdos sobre productos específicos entre los Estados Unidos y el país respectivo, y autoriza al Presidente a terminar dicha concesión si el país contraparte interrumpe el suministro de petróleo o sus derivados a los Estados Unidos. En virtud de esta enmienda y la negociación del acuerdo respectivo, Ecuador y Venezuela quedaron incorporados al SGP de los Estados Unidos. Cuba por otras razones, continúa excluida del mismo.

Las exportaciones de manufacturas de los países en desarrollo deben superar múltiples dificultades internas y externas para poder competir con aquellas producidas en las economías industrializadas, y para tener acceso a los mercados internacionales. Un elemento adicional, que pocas veces se considera apropiadamente y que ayuda a las exportaciones de manufacturas de los países desarrollados en desmedro real y potencial de las industrias ubicadas en el Tercer Mundo, son los créditos a la actividad exportadora que se otorgan en esos países. Tales créditos generalmente son más favorables que los normales en sus condiciones de plazo e interés. ^{49/} Interesa notar que mientras ello ocurre, se presenta la circunstancia paradójica de que los países centrales pueden aplicar derechos compensatorios a las exportaciones de los países en desarrollo, para limitar el ingreso a sus mercados, aduciendo que han recibido subsidios.

3. Las relaciones financieras

Para concluir este examen de las relaciones con los Estados Unidos parece útil referirse también a ciertos aspectos financieros, que complementan los puntos que ya se han destacado en términos generales en la sección sobre financiamiento externo. En primer lugar, hay que señalar el fuerte

^{49/} En el caso de los Estados Unidos, los financiamientos a la exportación efectuados por la Overseas Private Investment Corporation (OPIC) representaron un valor total de 4 000 millones de dólares en los últimos cinco años (véase Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Business America, 5 de mayo de 1980, páginas 20 a 22). Asimismo, un programa iniciado en 1980 permite a las pequeñas y medianas empresas obtener financiamiento para la exportación de hasta 500 000 dólares. Cabe mencionar, también, los créditos a la exportación financiados a través de EXIMBANK, los que han crecido muy rápidamente desde un nivel de 700 millones en 1977 hasta 2 900 millones y 3 700 millones en 1978 y 1979, respectivamente. Para 1980, el monto global presupuestado fue de 5 100 millones de dólares.

incremento que registra en 1978 y 1979 el saldo negativo de balance de pagos en cuenta corriente con América Latina, no obstante que en estos dos últimos años el saldo comercial (exportaciones de bienes menos importaciones de bienes, visto desde el lado de los Estados Unidos) registró déficit para este país, lo que no ocurrió en la mayoría de los años anteriores. (Véase el cuadro 29).

En segundo lugar, observando la composición del financiamiento bruto puede ratificarse la afirmación hecha antes de que ha sufrido un vuelco espectacular, ya que en los últimos años el financiamiento privado ha sobrepasado a los que incluyen algún elemento de concesionalidad - como los gubernamentales -, siendo que a comienzos de los años setenta y en años anteriores representaban alrededor de 20% o más de ese total. (Véase el cuadro 30). 50/

Dentro de las corrientes financieras no concesionales de largo plazo la inversión directa extranjera desempeña un papel importante. En las cifras del ya citado cuadro 30 puede verse que en 1978-1979 las inversiones directas de los Estados Unidos en América Latina experimentaron un significativo aumento con respecto a los montos que habían registrado en los años inmediatamente precedentes, y que recuperaron una importancia relativa similar a la que tuvieron en 1970 dentro de la afluencia de capital.

B. LAS COMUNIDADES EUROPEAS 51/

1. Aspectos generales

Uno de los rasgos característicos de la relaciones comerciales de América Latina con la CEE desde la postguerra es el escaso dinamismo del mercado de la Comunidad ante las exportaciones latinoamericanas. En ello han influido desfavorablemente como razones principales, por una parte, las medidas comerciales proteccionistas y la política agrícola común de la Comunidad; y por la otra, el otorgamiento de regímenes preferenciales a un elevado número de países en desarrollo y algunos desarrollados. Esas políticas han

50/ Para este efecto se han tomado las exportaciones de capital y las donaciones estadounidenses anuales en vez de los saldos de la cuenta de capital, porque interesa la estructura porcentual del financiamiento que afluye a la región.

51/ Véase sobre este tema el documento reciente de la CEPAL, The economic relations of Latin America with Europe, serie Cuadernos de la CEPAL, E/CEPAL/G.1116, octubre de 1980.

ESTADOS UNIDOS: TRANSACCIONES INTERNACIONALES CON AMERICA LATINA Y EL CARIBE^{a/}

(Millones de dólares)

| | 1970 | 1972 | 1975 | 1976 | 1978 | 1979 |
|-------------------------------------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|
| Exportaciones de bienes y servicios | 10 395 | 11 200 | 25 448 | 26 516 | 38 179 | 50 872 |
| Importaciones de bienes y servicios | -8 407 | -9 859 | -21 384 | -22 867 | -31 341 | -42 592 |
| Balance en cuenta corriente | 1 466 | 821 | 3 412 | 2 875 | 6 016 | 7 260 |

Fuentes: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Survey of Current Business, septiembre de 1980 y números anteriores.

a/ Las estadísticas de los Estados Unidos incluyen las repúblicas latinoamericanas y el resto del hemisferio occidental, excluido Canadá.

perjudicado las exportaciones de productos básicos y de manufacturas de América Latina. En efecto, como lo muestran las cifras del cuadro 31, el crecimiento de las importaciones comunitarias desde América Latina ha sido relativamente bajo comparado con el que exhibieron las hechas desde otras áreas desarrolladas y en desarrollo; como consecuencia de ello, su participación relativa en las importaciones comunitarias totales ha estado declinando, de 3.7% a 2.7% entre 1970 y 1978, cuando se toman como base las importaciones totales, o bien, de 7.2% a 5.4% cuando de ese total se excluye el comercio dentro de las Comunidades. Obviamente, ese comercio continuó absorbiendo una cuota mayor del comercio total, no sólo como resultado de las diversas medidas de perfeccionamiento del mercado común, sino también como consecuencia de la ampliación del ámbito geográfico de ese comercio por la incorporación de nuevos miembros.

La estructura de las importaciones comunitarias desde América Latina ha experimentado pequeños cambios. La importancia del grupo de productos básicos es mucho más alta que en el caso de los Estados Unidos, en tanto que la de las manufacturas, a pesar del crecimiento que ha mostrado, continúa teniendo una participación relativamente modesta, considerando la representación que estos productos ya tienen en las exportaciones totales latinoamericanas. A su vez, la cuota de los combustibles en las importaciones desde América Latina ha tendido a mantenerse relativamente constante. (Véase el cuadro 32).

Respecto de la política agrícola común, la CEE ha mantenido la posición intransigente de que los instrumentos que utiliza no son negociables, aún cuando su

ESTADOS UNIDOS: COMPOSICION DEL FINANCIAMIENTO BRUTO HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE

| | 1970 | 1972 | 1975 | 1978 | 1979 |
|--|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| <u>Total</u> (millones de dólares) | <u>2 506</u> | <u>3 016</u> | <u>12 521</u> | <u>17 107</u> | <u>15 988</u> |
| <u>Distribución porcentual</u> | | | | | |
| 1. Transferencias unilaterales (excluidas donaciones militares) | 20.8 | 17.2 | 5.2 | 4.8 | 6.4 |
| 2. Flujos gubernamentales netos | 20.2 | 15.2 | 6.6 | 2.5 | 1.9 |
| 3. Flujos privados netos | 59.0 | 67.6 | 88.2 | 92.6 | 91.7 |
| De los cuales: | | | | | |
| Inversión directa | 23.9 | 9.2 | 10.8 | 24.6 | 25.3 |
| Operaciones bancarias | 15.0 | 49.0 | 72.2 | 61.1 | 66.0 |

Fuente: Survey of Current Business, op.cit..

aplicación requiere un complejo sistema de gravámenes variables sobre la importación, restricciones cuantitativas y hasta prohibiciones absolutas, como ocurrió por algún tiempo con las importaciones de carnes. Ello sin contar con que la política agrícola común de la CEE crea excedentes que se vierten al mercado mundial fuertemente subsidiados.

Con ello, no sólo se deprimen los precios del mercado internacional sino que se quitan mercados a otros exportadores, particularmente de países en desarrollo distintos de los países ACP, que tienen ventajas comparativas pero que no están en condiciones de competir con exportaciones subsidiadas. En este sentido, la adopción de un programa para la gradual eliminación de las trabas de la política agrícola común tendrá alta prioridad en las negociaciones con la CEE, en lo posible partiendo de una posición común latinoamericana.

2. Las preferencias especiales de la CEE

En un documento anterior se analizaron los esquemas preferenciales que la CEE mantiene con el área ACP (países de África, el Caribe y el Pacífico) y con otros países de Europa y de la Cuenca del Mediterráneo. 52/ El instrumento más importante que regula estas relaciones es el Acuerdo de Lomé, del que forman parte los nueve miembros de la Comunidad y 58 países del área ACP. Interesa comentar en esta oportunidad sobre los aspectos más importantes del nuevo Acuerdo (Lomé II) firmado el 31 de octubre de 1979.

52/ Véase CEPAL, América Latina en el umbral de los años 80, op.cit., pp. 182 a 188.

El acceso al mercado de la CEE para los productos de los países firmantes se mantiene ilimitado, salvo para aquellos bienes sujetos a la política agrícola común de la Comunidad para los que, sin embargo, existe un sistema de cuotas basado en garantías de compras a precios predeterminados; en la actualidad, tales cuotas operan para el azúcar, la carne bovina y el ron. Para otros productos de menor importancia (tomates, cebollas, ciertos jugos y conservas de fruta, etc.) los derechos variables han sido reducidos.

Para las manufacturas, además de un mecanismo de salvaguardia aplicable en los casos en que la importación de mercaderías provenientes del área ACP produjera "serios trastornos" en los sectores manufactureros internos, existen también normas de origen relativamente estrictas que requieren que no más de un 40% del valor agregado total tenga su origen en países que no sean miembros del Acuerdo. En el Acuerdo de Lomé II, estas normas se suavizaron para el cacao de los países menos adelantados.

Cuadro 31
CEE: IMPORTACIONES TOTALES SEGUN SU ORIGEN, 1970-1978
(Miles de millones de dólares)

| | 1970 | 1972 | 1975 | 1978 | Composición porcentual | | Indice para 1978 (1970=100) |
|--|-------|-------|-------|-------|------------------------|-------|-----------------------------|
| | | | | | 1970 | 1978 | |
| Mundo | 116.5 | 154.7 | 301.2 | 453.2 | 100.0 | 100.0 | 397.0 |
| 1. Países industrializados | 81.8 | 109.8 | 202.6 | 322.2 | 70.2 | 69.6 | 394.0 |
| CEE (comercio intrazonal) | 56.9 | 80.8 | 148.0 | 236.3 | 48.8 | 51.0 | 415.0 |
| Estados Unidos | 12.3 | 12.9 | 24.8 | 35.5 | 10.6 | 7.7 | 289.0 |
| Canadá | 2.9 | 2.8 | 4.4 | 5.1 | 2.5 | 1.1 | 173.0 |
| Japón | 1.6 | 3.0 | 5.9 | 11.1 | 1.4 | 2.4 | 672.0 |
| 2. Países en desarrollo (excluidos los de la OPEP) | 12.5 | 14.2 | 26.4 | 42.7 | 10.7 | 9.2 | 343.0 |
| América Latina a/ (excluido Venezuela) | 4.3 | 4.8 | 7.7 | 12.3 | 3.7 | 2.7 | 289.0 |
| Asia (excluidos los países de la OPEP) | 2.6 | 3.6 | 7.9 | 14.3 | 2.3 | 3.1 | 546.0 |
| África (excluidos los países de la OPEP) | 4.5 | 4.7 | 8.1 | 11.6 | 3.8 | 2.5 | 259.0 |
| 3. Países exportadores de petróleo | 9.3 | 13.2 | 40.5 | 47.7 | 8.0 | 10.3 | 513.0 |
| 4. Otros países b/ | 12.9 | 17.5 | 31.7 | 50.6 | 11.1 | 10.9 | 392.0 |

Fuentes: Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade, 1970-1978.

a/ Excluye varios países de los que el FMI denomina América en desarrollo.

b/ Incluye otros países europeos, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y las economías centralmente planificadas.

En cuanto al monto de la ayuda total, éste se ha duplicado pasando de 3 500 a 7 000 millones de dólares, para el período 1980-1985 en virtud del Acuerdo de Lomé II. Un 10% de ese monto está destinado a refinanciar el sistema de estabilización de ingresos procedentes de las exportaciones (STABEX) que tiene el propósito de compensar, bajo ciertas condiciones, las bajas en los ingresos de exportación de los países firmantes.

En el nuevo acuerdo, 10 nuevos productos (entre los cuales están el caucho, las semillas de algodón y las tortas oleaginosas) han sido agregados a la lista original de bienes comprendidos en el STABEX, por lo que en la actualidad éste abarca 44 productos básicos. Además, el requisito

Cuadro 32
CEE: ESTRUCTURA DE SUS IMPORTACIONES TOTALES
(Porcentajes)

| | Mundo | Países miembros de la OCDE | Países en desarrollo | América Latina ^{a/} |
|----------------------------|-------|----------------------------|----------------------|------------------------------|
| <u>1970</u> | | | | |
| Productos básicos | 38.9 | 33.9 | 52.1 | 89.4 |
| Combustibles | 10.7 | 3.4 | 39.7 | 5.8 |
| Manufacturas ^{b/} | 50.4 | 62.7 | 8.2 | 4.8 |
| <u>1972</u> | | | | |
| Productos básicos | 35.0 | 31.8 | 42.3 | 88.2 |
| Combustibles | 11.7 | 6.2 | 46.1 | 4.6 |
| Manufacturas ^{b/} | 53.3 | 62.0 | 11.6 | 7.2 |
| <u>1975</u> | | | | |
| Productos básicos | 30.8 | 31.2 | 27.7 | 79.3 |
| Combustibles | 19.5 | 6.2 | 60.6 | 10.0 |
| Manufacturas ^{b/} | 49.7 | 62.6 | 11.7 | 10.7 |
| <u>1977</u> | | | | |
| Productos básicos | 29.7 | 28.9 | 31.1 | 81.6 |
| Combustibles | 18.3 | 6.1 | 54.3 | 6.2 |
| Manufacturas ^{b/} | 52.0 | 65.0 | 14.6 | 12.2 |

Fuentes: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Estadísticas de Comercio Exterior, Serie C, Trade by Commodities, varios años.

^{a/} Incluye a 24 países.

^{b/} Excluidos los capítulos 67 y 68 de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI), que fueron agregados al grupo de productos básicos.

del 7.5%, 53/ se redujo a 6.5% y a 2% en el caso de los 47 países menos adelantados, sin litoral o insulares. Las transferencias de fondos por concepto del STABEX son donaciones en el caso de los países menos adelantados, y préstamos sin interés para los demás países.

Un elemento significativo del Acuerdo de Lomé II es la incorporación de un nuevo esquema, llamado MINEX, para compensar las bajas de producción de minerales. La diferencia más notable respecto al STABEX es que el mecanismo compensa, mediante préstamos a muy bajo interés, las caídas en la producción y no en los ingresos de exportación de los principales minerales exportados por los países ACP (cobre, cobalto, fosfatos, manganeso, bauxita y aluminio, mineral de hierro y estaño), los que en su mayor parte estaban excluidos del STABEX. El esquema se aplica cuando la producción de uno de esos minerales en algún país firmante cae en más de 10% respecto al promedio de los cuatro años anteriores y siempre que dicho mineral represente por lo menos un 15% del total de las exportaciones del país correspondiente. Se estipula, además, que los préstamos especiales deberán destinarse a proyectos cuya finalidad sea la de reconstituir la capacidad productiva afectada por razones internas o externas.

Otras disposiciones del Acuerdo de Lomé II incluyen nuevas modalidades de cooperación en sectores como la industria, la agricultura, la pesca y los recursos naturales.

3. El sistema generalizado de preferencias de la CEE

El sistema generalizado de preferencias de la CEE también ha sido analizado en documentos anteriores, en los que se han señalado sus consecuencias para los países latinoamericanos. Asimismo, se pudo observar que en el SGP se fueron incorporando principalmente las modificaciones que favorecen a los países de menor desarrollo relativo, tendencia que ha continuado manifestándose en años recientes.

Interesa recordar que el sistema generalizado de preferencias de la CEE ha tenido por objeto principal favorecer la exportación de manufacturas y semimanufacturas desde países en desarrollo, más que la de productos agropecuarios; esta última se ve desalentada por la política agrícola

53/ Según los términos del Acuerdo de Lomé I, se requiere que el producto exportado represente por lo menos un 7.5% de las exportaciones totales de un país determinado y que la baja de ingresos sea superior al 7.5% del promedio de los últimos cuatro años para que el país afectado pueda gozar de los beneficios del STABEX.

común de la Comunidad. 54/ Ello no obstante, para la importación de productos manufacturados incluídos en el SGP (salvo los textiles) hay restricciones, en forma de cupos y límites arancelarios para productos calificados de sensibles y semisensibles, que impiden la entrada de bienes liberados una vez que se alcanzan los límites establecidos. Opera una restricción adicional que establece límites individuales por países beneficiarios ("butoirs") que se expresan en porcentajes del límite general admitido. Finalmente, existe una larga lista de productos sometidos a "vigilancia especial", que tiene por objeto la pronta suspensión del trato preferencial en aquellos casos en que se sobrepase la cuota fijada.

Las modificaciones adoptadas en años recientes 55/ no han alterado mucho el significado del SGP de la Comunidad para la región, a pesar de haberse registrado avances tales como una reducción apreciable en la lista de productos "sensibles" y un aumento del cupo preferencial para productos textiles. La necesidad de mejorar el esquema de este SGP continuará siendo una de las prioridades en las relaciones entre América Latina y la CEE. Este perfeccionamiento debería incluir los puntos siguientes: ampliación de las cuotas para los llamados productos "sensibles" y "semisensibles"; inclusión de un mayor número de productos agrícolas en el esquema; ampliación de su margen preferencial, que en algunos casos es muy reducido, y ampliación de las cuotas en aquellos casos en que ellas se aplican a productos agrícolas.

4. Las relaciones financieras

La Comunidad Económica Europea, al igual que los Estados Unidos y el conjunto de los países desarrollados en general, ha modificado intensamente la estructura de su financiamiento hacia América Latina. La fuerte privatización de ese financiamiento y la ampliación consecuente de las fuentes no concesionales son dos rasgos estrechamente emparentados de esta transformación.

54/ En todo caso está vigente una lista de 312 productos agropecuarios, no incluídos en la política agrícola común de la CEE, que tienen acceso preferencial ilimitado. Para otros cuatro productos considerados "sensibles" (café soluble, tabaco, manteca de cacao y piña en conserva) el acceso preferencial está sujeto a cupos.

55/ Excluyendo las modificaciones previstas en los nuevos reglamentos adoptados a fines de 1980 y publicados en el Diario Oficial de las Comunidades (L.354 del 20 de diciembre de 1980).

La política general, común a todos los países miembros de la OCDE, ha sido la de reorientar los fondos concesionales hacia los países periféricos con menores niveles de ingreso por habitante, lo que ha desfavorecido a América Latina en el ámbito general del mundo en desarrollo. A la inversa, los recursos no concesionales se han dirigido a los países periféricos de mayor ingreso por habitante. Esto explica el incremento de estas corrientes dirigidas hacia América Latina y en especial hacia los países "grandes" y algunos de los "medianos" en cuanto a población y magnitud de su producto global.

Los datos disponibles, clasificados por destinos geográficos y compilados por la CEE sólo abarcan el período 1971-1976, pero exhiben una tendencia que en términos generales no ha sufrido modificaciones sustanciales en los últimos años. Además las corrientes no concesionales contenidas en estas cifras excluyen los movimientos de capital de corto plazo que tanto se han ampliado en el período bajo análisis, y que no son captadas por las cifras que se comentan. No obstante, las tendencias señaladas son lo suficientemente significativas como para manifestarse a pesar de estas limitaciones en las cifras.

Entre los años 1971 y 1976, las entradas totales netas de capitales de América Latina que captan las estadísticas de la OCDE y se originan en la Comunidad Económica Europea subieron desde 898 hasta 2 800 millones de dólares a precios corrientes de cada año. La ayuda oficial para el desarrollo con el mismo origen y el mismo destino, en el período considerado pasó de 131 a 318 millones de dólares. En consecuencia, las fuentes no concesionales subieron desde 767 hasta 2 481 millones de dólares. Puede señalarse al pasar que comparando esta evolución con la experimentada por las corrientes de financiamiento estadounidenses hacia América Latina, se observa que la reducción de la asistencia oficial para el desarrollo originada en la Comunidad Económica Europea ha sido menos restrictiva que la registrada en el mismo rubro proveniente de los Estados Unidos.

5. Algunas orientaciones para el diálogo América Latina - CEE

De todo lo anterior, surge un cuadro poco alentador y con pocas perspectivas de mejorar a corto plazo. Los países latinoamericanos deberán utilizar adecuadamente su poder de negociación ante la CEE a fin de evitar que las tendencias discriminatorias y proteccionistas anteriormente señaladas continúen manifestándose y fortaleciéndose en el futuro.

Entre los elementos de juicio que pueden servir de base para un posible diálogo con la CEE, se destacan los siguientes:

i) la contradicción entre el poco dinamismo de las relaciones comerciales y el marcado y creciente interés por el mercado de América Latina demostrado tanto por las empresas industriales como por las instituciones financieras europeas;

ii) la necesidad de elevar la baja participación de las manufacturas en las importaciones europeas desde América Latina, que equivale a poco más de la mitad de la cifra correspondiente en el caso de los Estados Unidos y es cerca de cinco veces menor que en el comercio intrazonal de ALADI (ex ALALC);

iii) la necesidad de una negociación global, que abarque tanto el comercio en ambos sentidos, como las corrientes financieras;

iv) la necesidad de profundas modificaciones en las políticas discriminatorias examinadas más arriba, sobre todo en lo que se refiere al proteccionismo y a la política agrícola común.

En todo caso, conviene señalar que los países latinoamericanos y la Comunidad han venido manteniendo consultas para ampliar sus relaciones comerciales y su cooperación económica utilizando la estructura institucional creada para ese fin (el Diálogo Euro-Latinoamericano). Por otra parte, los ministros de relaciones exteriores de los países del Acuerdo de Cartagena y de los países de la Comunidad sostuvieron una reunión, a comienzos de mayo de 1980, al término de la cual se aprobó una Declaración Conjunta, en la que se definen los principios y los objetivos que guiarán la acción de los participantes en sus relaciones recíprocas; asimismo, a mediados de junio se realizó la primera reunión de negociaciones para un acuerdo-marco de cooperación económica entre la Comunidad y el Grupo Andino. Finalmente, están en funcionamiento algunos acuerdos comerciales bilaterales y no preferenciales entre la Comunidad y Brasil, México y Uruguay.

6. El ingreso de España a la CEE y las relaciones de América Latina con España y sus perspectivas

a) Consideraciones generales

El ingreso de Grecia a la CEE, válido a partir del 19 de enero de 1981, y el eventual ingreso posterior de España y Portugal significarán un cambio importante que influirá en las relaciones entre la CEE y América Latina, sobre todo porque Grecia, España y Portugal, son tres

países con características más cercanas a las observadas en América Latina.

España, por los vínculos tradicionales que la unen al subcontinente latinoamericano, constituye sin lugar a dudas el país que más trascendencia reviste para la región entre los futuros nuevos miembros de la CEE. Asimismo, la reciente incorporación de España a la CEPAL hace aconsejable adelantar ciertos comentarios sobre las relaciones económicas entre América Latina y España, y sus perspectivas.

Entre 1965 y 1978 la participación de América Latina en el total de las importaciones españolas disminuyó levemente, de 8.7% a 8.2%. Paralelamente, el grueso del incremento de esas importaciones fue absorbido por los países exportadores de petróleo, ya que éstos aumentaron su participación de 8.2% hasta casi 26%. En cambio, para el conjunto de los países desarrollados de economía de mercado se registró una fuerte reducción entre los dos años considerados (de 76.7% a 58.5%). En otros términos, América Latina, al haber mantenido casi su participación relativa en las importaciones españolas, a pesar de su baja cuota en los combustibles (menos de 10% en 1978), ganó terreno en condiciones difíciles respecto de las demás regiones del mundo, con la excepción de aquellas que exportaron combustibles a España a un precio fuertemente creciente.

Por el lado de las exportaciones españolas, el mercado latinoamericano perdió importancia relativa entre 1965 y 1978, pasando de 12.6% a 9.4%. Un gran auge tuvieron las exportaciones españolas en los mercados de la CEE (de 36.2% subieron a 46.3%), 56/ del Medio Oriente (de 2.7% se elevaron a 6.5%) y de África (de 5.8% pasaron a 11.4%).

A pesar de que América Latina participó en un porcentaje más alto de las exportaciones que de las importaciones totales españolas, el saldo comercial ha sido favorable a la región a lo largo de todo el período analizado. Este fenómeno se explica porque España mantiene un déficit comercial global sistemático, que se compensa en parte con sus entradas por concepto de turismo y con los de remesas de los emigrantes.

La estructura del comercio hispano-latinoamericano es fuertemente asimétrica; los productos manufacturados representaron en 1978 sólo un 6.7% de las exportaciones latinoamericanas, porcentaje muy inferior al observado en aquellas dirigidas a todo el mundo, mientras que en el otro sentido su participación fue de 92%. Los productos primarios, en cambio, representaron un 7.9% de las

56/ Hay que recordar que entre estos dos años la CEE se amplió con la incorporación de Gran Bretaña, Dinamarca e Irlanda.

exportaciones españolas a América Latina, y un 84% de las exportaciones latinoamericanas a España. Esta última cifra, a su vez, es muy superior a la participación del total de productos primarios en las exportaciones latinoamericanas al mundo.

En 1978 las exportaciones españolas se dirigieron principalmente a Venezuela, Argentina, México, Brasil y Cuba; estos cinco países concentraban el 67% del total de las exportaciones españolas a la región. En una proporción aún mayor concentraban entre ellos el grueso de las exportaciones latinoamericanas a España (75%). Brasil, con 630 millones de dólares, proporcionó en 1977 un 3.6% de las importaciones totales de España, es decir más que Japón, o que el total de los países de economía centralmente planificada.

Al formalizarse la incorporación de España a la CEE se generarán varios fenómenos en su comercio con América Latina, entre los cuales destacan los siguientes:

i) Al desaparecer los aranceles entre España y la CEE habrá una desviación del comercio hacia los países de la Comunidad lo que, lógicamente, afectará al resto del mundo, incluida América Latina.

ii) Por otro lado, al adoptar España el arancel externo común de la CEE, que es más bajo que el suyo, debería aumentar su comercio con el resto del mundo incluida América Latina.

iii) Por su ingreso a la CEE, España pasará a formar parte del Acuerdo de Lomé, es decir, vinculará en condiciones especiales su comercio con 58 países del África, del Caribe y del Pacífico. Ese efecto es desfavorable para América Latina.

iv) España no está entre los países que conceden preferencias arancelarias a las importaciones procedentes de países en desarrollo; sin embargo, su ingreso a la CEE le significará adoptar el SGP de la Comunidad, lo cual favorecerá, de alguna manera, las exportaciones latinoamericanas.

v) De acuerdo a la política agrícola común de la CEE, España tendrá que discriminar en contra de aquellos productos que, siendo de interés para los exportadores latinoamericanos, están incorporados en ese sistema (particularmente, trigo y otros cereales, carnes y azúcar).

vi) Finalmente, el efecto más importante podría ser el que resulte de las ventajas que adquiera España respecto a América Latina en aquellos productos manufactureros en que existe competencia, actual o potencial, para entrar al mercado de la CEE. Entre estos rubros cabe mencionar los textiles, el calzado, el acero, los productos electrónicos, el material de transporte y algunos químicos. En este sentido, las ventajas de España no serán simplemente

arancelarias, aunque éstas no son de menospreciar, sino que provendrán también del hecho de que se encontrará estrechamente vinculada al resto de la CEE por factores políticos, económicos y financieros que, como lo ha demostrado la experiencia de los nueve miembros actuales de la CEE, hacen muy difícil competir con el comercio intra-comunitario.

b) Otros aspectos

En las circunstancias generales descritas, puede preverse una tendencia negativa que está determinada principalmente por dos diferentes circunstancias: i) las reglas del GATT que rigen las compensaciones que la nueva Comunidad ampliada deba otorgar por desconsolidar concesiones consolidadas otorgadas por España en virtud de tratados y convenios comerciales, o por negociaciones realizadas en el seno del GATT, y ii) por los deterioros que sufran las condiciones de acceso (en la nueva Comunidad y en consecuencia en España) de las exportaciones latinoamericanas.

Sobre la primera circunstancia es preciso recordar que el articulado del GATT, principalmente los artículos XXIV y el XXVIII (habida cuenta del artículo II, que trata de las listas y los márgenes arancelarios preferenciales), rigen las condiciones en que se compensan dichas desconsolidaciones y que, de hecho, dan origen a una verdadera serie de negociaciones. De ahí resulta, que, tal como se procedió con el ingreso del Reino Unido a la Comunidad, se deben establecer dos balances o cuadros estadísticos, uno sobre los aranceles involucrados en las desconsolidaciones y compensaciones, y otros sobre el comercio cubierto por las partidas que se desconsolidan y a las que se da un tratamiento de compensación. No interesa, en este último caso, si la desconsolidación (alza de arancel) recae sobre un producto de trascendental importancia para un determinado país y la compensación se otorga sobre un producto que no tiene posibilidad alguna de ser exportado por él. A los efectos de las reglas de juego del GATT la compensación se da, según los términos del artículo XXIV y de los procedimientos tradicionales del Acuerdo General, como satisfecha. En este sentido, tal vez es los Estados Unidos el único país que, por la diversificación de sus exportaciones, pueda ser efectivamente compensado.

Adicionalmente, el artículo XXVIII y su nota interpretativa al final del Acuerdo General establece la condiciones que debe llenar un país para poder participar en estas negociaciones compensatorias:

- i) ser miembro del GATT (parte contratante);
- ii) ser negociador original; o
- iii) ser principal exportador o abastecedor;

- iv) tener "interés sustancial" en la importación de producto. 57/

Lo estricto de cualquiera de estos requisitos que se deben llenar hace que gran parte de los países latinoamericanos queden eventualmente excluidos de esas negociaciones compensatorias.

Pasando ahora a la segunda circunstancia antes citada, esto es, los presuntos deterioros que América Latina puede sufrir en las condiciones de acceso al mercado español y a la CEE, cabe distinguir un posible primer efecto debido a que las condiciones arancelarias actuales del mercado español son más convenientes en 17 partidas (a 4 dígitos) que las condiciones de la Comunidad. El comercio del año 1979 (importaciones españolas) en esas 17 partidas alcanzó a 335 millones de dólares. Igualmente cabe señalar que en 14 partidas, la situación no arancelaria en el mercado español es más favorable que en la Comunidad y que el valor importado por España en dicho año fue de casi 500 millones de dólares.

Asimismo, en virtud de la asimilación por España de los aranceles y las barreras no arancelarias para terceros países, y la total eliminación de trabas en su comercio con la CEE, ésta adquirirá una mayor competitividad en el mercado español. En este sentido se han detectado para 1977 exportaciones de la CEE a España por valor de 450 millones de dólares y, en las mismas partidas, 66.5 millones de dólares exportados por América Latina.

Finalmente, otro factor desfavorable se comprueba en la mayor competitividad relativa que adquirirá España en el mercado de la CEE; se han identificado 30 subpartidas (a 8 dígitos) en que las exportaciones latinoamericanas a la Comunidad registraron en 1977 la suma de 753 millones de dólares.

Junto con los cuatro factores de deterioro citados, cabe reiterar un elemento favorable, que es el sistema generalizado de preferencias de la CEE que España adoptará al ingresar a la Comunidad ampliada. Sin embargo, por la naturaleza de los productos incluidos en ese sistema, el generalmente escaso margen de la preferencia arancelaria, los salvaguardias que contiene y la aplicación del principio de gradualismo que autoriza la llamada cláusula de habilitación, es altamente improbable que la aplicación del SGP comunitario pueda compensar los cuatro tipos de desmejoramientos antes mencionados.

57/ El "interés sustancial" se define por la participación que tiene el producto en el total importado por el país que desconsolida, es decir se tiene en cuenta el interés del importador y no del país exportador.

Por tanto, las consecuencias para América Latina del ingreso de España a la CEE son muy complejas. Los efectos, a primera vista, varían de un signo a otro, aunque en su globalidad se pueden anticipar como poco favorables para la región. Se necesitará entonces fortalecer las relaciones políticas, económicas y financieras hispano-latinoamericanas para evitar que se materialice esa tendencia aparentemente negativa.

C. PAISES EUROPEOS MIEMBROS DEL CAME

1. Evolución y estructura del intercambio comercial

El intercambio comercial entre los países latinoamericanos y los países de Europa oriental miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua (CAME) que durante muchos años registró montos relativamente pequeños dentro del comercio total de la región, ha tenido una considerable expansión en los años recientes, principalmente por el lado de la exportaciones latinoamericanas a aquellos países. Durante las décadas pasadas las relaciones comerciales entre países de estas dos áreas se vieron algunas veces afectadas por prohibiciones y restricciones que a veces condujeron incluso a la interrupción de relaciones diplomáticas existentes con el consiguiente deterioro de los intercambios comerciales. Estas condiciones se han transformado radicalmente, y en la actualidad entre los países de las dos áreas existe una extensa y variada red de acuerdos comerciales, de pagos y de cooperación económica, que ha servido de marco institucional para la ampliación de las relaciones comerciales recíprocas.

El examen del intercambio comercial puede hacerse desde dos ángulos diferentes. Por una parte, es de interés determinar como ha evolucionado y qué posición ocupan actualmente los países latinoamericanos en el comercio total de los países de Europa oriental. Por otro lado, también es necesario establecer la importancia que tienen estos países en el comercio total de América Latina y examinar sus perspectivas. Para lo primero se elaboraron los cuadros 33 y 34 en los que se muestran los valores y la distribución porcentual de las exportaciones y las importaciones totales de los países de Europa oriental, por principales áreas de origen y destino. Los hechos más destacados que muestran estas cifras pueden resumirse en los siguientes puntos: i) el intercambio recíproco de los países de Europa oriental tiene una posición dominante en su comercio total; aunque la proporción ha estado declinando en los últimos años, aún constituye más del 50% de sus importaciones y sus exportaciones totales; ii) las exportaciones destinadas a los países desarrollados de economía

de mercado crecieron ininterrumpidamente durante el período bajo estudio, de manera que su participación relativa en las exportaciones totales subió de 19.8% en 1960 a 28.0% en 1979; iii) el crecimiento de las exportaciones fue aún más importante en las destinadas al conjunto de los países en desarrollo, los que vieron aumentar su participación en el total de 8.6% en 1960 a 17.4% en 1979; iv) dentro del conjunto de los países en desarrollo, la participación de las exportaciones destinadas a países latinoamericanos es pequeña y aunque su crecimiento se ha mantenido a un ritmo similar al del total destinado a países en desarrollo, ello refleja principalmente el fuerte incremento de las destinadas a Cuba.

En la evolución de las importaciones también destacan algunos elementos significativos. En primer lugar, la participación que corresponde a las provenientes de los países desarrollados de economía de mercado es mayor que en las exportaciones; en 1975 y 1976 representaron el 36% de las importaciones totales y aunque en los años posteriores ese porcentaje fue menor, de todos modos alcanzó a 33.4% en 1979. El fuerte crecimiento que han tenido las importaciones de este origen parece reflejar la prioridad

Cuadro 35

EUROPA ORIENTAL: EXPORTACIONES FOB, POR PRINCIPALES AREAS DE DESTINO

(Millones de dólares)

| | 1960 | 1965 | 1970 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 |
|---|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| A. Valores | | | | | | | | |
| <u>Exportaciones totales</u> | <u>13 187</u> | <u>19 939</u> | <u>30 895</u> | <u>75 730</u> | <u>84 743</u> | <u>99 786</u> | <u>110 930</u> | <u>133 976</u> |
| Europa oriental | 8 062 | 12 443 | 18 363 | 42 075 | 46 416 | 52 805 | 61 090 | 69 727 |
| Países desarrollados de economía de mercado | 2 616 | 4 052 | 6 774 | 19 367 | 22 775 | 24 848 | 26 889 | 37 598 |
| Países en desarrollo | 1 132 | 2 772 | 4 754 | 12 404 | 13 363 | 17 015 | 20 001 | 23 297 |
| Cuba | 93.7 | 466.3 | 779.5 | 1 834.3 | 2 107.4 | 2 680.5 | ... | ... |
| Otros países de América Latina | 148.3 | 118.0 | 155.7 | 573.2 | 637.3 | 703.0 | ... | ... |
| <u>Total América Latina</u> | <u>242.0</u> | <u>584.3</u> | <u>935.2</u> | <u>2 407.5</u> | <u>2 744.7</u> | <u>3 383.5</u> | <u>...</u> | <u>...</u> |
| B. Distribución porcentual | | | | | | | | |
| Europa oriental | 61.1 | 62.4 | 59.4 | 55.6 | 54.8 | 52.9 | 55.0 | 52.0 |
| Países desarrollados de economía de mercado | 19.8 | 20.3 | 21.9 | 25.6 | 26.9 | 24.9 | 24.2 | 28.0 |
| Países en desarrollo | 8.6 | 13.9 | 15.4 | 16.4 | 15.8 | 17.0 | 18.0 | 17.4 |
| Cuba | 0.7 | 2.3 | 2.5 | 2.4 | 2.5 | 2.7 | ... | ... |
| Otros países de América Latina | 1.1 | 0.6 | 0.5 | 0.7 | 0.7 | 0.7 | ... | ... |
| <u>Total América Latina</u> | <u>1.8</u> | <u>2.9</u> | <u>3.0</u> | <u>3.2</u> | <u>3.2</u> | <u>3.4</u> | <u>...</u> | <u>...</u> |

Fuente: UNCTAD, Información estadística sobre el comercio entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes, TD/B/615/Add. 1; TD/B/656/Add. 1; TD/B/708/Add. 1; TD/243 Supp. 1; TD/B/808/Add. 1, 26 de julio de 1980.

Cuadro 34

EUROPA ORIENTAL: IMPORTACIONES FOB, POR PRINCIPALES ÁREAS DE ORIGEN

(Millones de dólares)

| | 1960 | 1965 | 1970 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 |
|---|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| A. Valores | | | | | | | | |
| <u>Importaciones totales</u> | <u>13 390</u> | <u>19 652</u> | <u>30 176</u> | <u>85 632</u> | <u>91 829</u> | <u>100 266</u> | <u>115 692</u> | <u>132 164</u> |
| Europa oriental | 7 871 | 12 252 | 18 393 | 42 426 | 45 801 | 52 781 | 62 630 | 68 471 |
| Países desarrollados de economía de mercado | 2 878 | 4 390 | 7 800 | 30 580 | 33 024 | 32 502 | 36 179 | 44 182 |
| Países en desarrollo | 1 277 | 2 437 | 3 493 | 11 372 | 11 786 | 13 328 | 14 822 | 17 311 |
| Cuba | 119.3 | 435.9 | 678.4 | 2 245.1 | 2 371.8 | 2 967.0 | ... | ... |
| Otros países de América Latina | 160.0 | 330.0 | 314.2 | 1 517.8 | 1 729.8 | 1 992.9 | ... | ... |
| <u>Total América Latina</u> | <u>279.3</u> | <u>765.9</u> | <u>992.6</u> | <u>3 762.9</u> | <u>4 101.6</u> | <u>4 599.9</u> | ... | ... |
| B. Distribución porcentual | | | | | | | | |
| Europa oriental | 58.8 | 62.3 | 61.0 | 49.5 | 49.9 | 52.6 | 54.1 | 51.8 |
| Países desarrollados de economía de mercado | 21.5 | 22.3 | 25.8 | 35.7 | 36.0 | 32.4 | 31.3 | 33.6 |
| Países en desarrollo | 9.5 | 12.4 | 11.6 | 13.3 | 12.8 | 13.3 | 12.8 | 13.1 |
| Cuba | 0.9 | 2.2 | 2.2 | 2.6 | 2.6 | 3.0 | ... | ... |
| Otros países de América Latina | 1.2 | 1.7 | 1.0 | 1.8 | 1.9 | 1.6 | ... | ... |
| <u>Total América Latina</u> | <u>2.1</u> | <u>3.9</u> | <u>3.3</u> | <u>4.4</u> | <u>4.5</u> | <u>4.5</u> | ... | ... |

Fuentes: UNCTAD, Información estadística sobre el comercio entre países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes, TD/B/615/Add. 1; TD/B/656/Add. 1; TD/B/708/Add. 1; TD/243 Supp. 1; TD/B/808/Add. 1, 28 de julio de 1980.

que han dado los países de Europa oriental a la adquisición de bienes de capital y productos intermedios para la ampliación y modernización de sus industrias. Asimismo fue importante el crecimiento que mostraron las importaciones hechas desde el conjunto de los países en desarrollo, pero éstas crecieron menos - en términos absolutos y relativos - que las exportaciones a ese mismo conjunto de países. La posición de los países latinoamericanos - dentro del grupo de países en desarrollo - presenta también ciertas diferencias, pues si bien Cuba concentra una cuota elevada de las importaciones de origen latinoamericano, el grupo de países restantes logró un aumento importante en el período 1975-1977, que al parecer se ha mantenido en los dos años siguientes.

El intercambio comercial con los países de Europa oriental, mirado desde el punto de vista latinoamericano, permite observar otros aspectos de interés, algunos de los cuales se aprecian en los cuadros 35 y 36. En primer

lugar, y comenzando por las exportaciones, cabe señalar que en 1960 solamente tres países (Argentina 41.5%; Brasil 49.6% y Uruguay 6.1%) originaban el 97.2% de las exportaciones latinoamericanas (excluyendo las de Cuba) con destino a Europa oriental. Diez años más tarde, había aumentado significativamente el número de países exportadores, el valor de las exportaciones se había duplicado, aunque continuaba siendo una proporción muy pequeña del total (2.1%), y el grueso de las mismas continuaba concentrado en pocos países; la participación de los tres ya nombrados se distribuía ahora en Argentina 23.2%; Brasil 38.6% y Uruguay 8.9%, a los cuales se agregaban Colombia con 10.6% y Perú con 10.3%; esos cinco países suministraban el 91.6% de las exportaciones totales (siempre excluyendo las de Cuba). En

Cuadro 35
AMÉRICA LATINA: EXPORTACIONES FOB A EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares)

| País | 1960 | 1965 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Argentina | 59.6 | 112.5 | 75.7 | 68.4 | 99.0 | 154.8 | 280.7 | 319.5 | 289.7 | 454.3 | 527.1 | 502.5 |
| Barbados | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 0.1 | 0.1 | 0.1 |
| Bolivia | - | - | - | - | 9.0 | - | - | - | - | - | - | - |
| Brasil | 71.3 | 89.0 | 123.0 | 130.0 | 213.0 | 340.0 | 396.0 | 759.0 | 896.0 | 870.0 | 728.0 | 1 107.0 |
| Colombia | 2.2 | 11.5 | 35.6 | 24.6 | 20.4 | 35.9 | 43.5 | 33.4 | 71.2 | 90.7 | 104.7 | 115.3 |
| Costa Rica | - | - | 6.7 | 3.5 | 5.1 | 9.6 | 3.2 | 2.9 | 9.3 | 35.9 | 17.1 | 17.8 |
| Chile | 0.6 | 0.9 | 0.2 | 3.1 | 12.5 | 39.8 | 35.3 | 8.3 | 3.0 | - | 8.4 | 6.1 |
| Ecuador | - | - | 8.4 | 14.1 | 13.1 | 12.2 | 22.8 | 35.5 | 45.8 | 44.8 | 40.6 | 47.5 |
| El Salvador | - | 1.4 | 6.4 | 0.1 | 1.8 | 0.9 | 10.7 | 0.5 | 1.2 | - | 2.7 | 3.0 |
| Guatemala | - | - | - | - | - | 0.2 | 2.7 | 0.5 | 0.7 | 11.5 | 0.1 | 0.1 |
| Guyana | - | - | - | 1.6 | 8.5 | 8.1 | 3.7 | 32.3 | - | 1.6 | 3.5 | 0.1 |
| Honduras | - | - | 1.2 | 0.3 | 1.7 | 0.1 | 0.5 | 0.4 | 0.2 | - | - | - |
| Haití | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Jamaica | - | - | - | 8.8 | 1.2 | 9.2 | 31.8 | 33.5 | 5.3 | 1.9 | 18.1 | 19.9 |
| México | 1.0 | 58.6 | 3.7 | 5.4 | 3.8 | 9.0 | 15.0 | 10.0 | 25.0 | 11.0 | 19.0 | 52.0 |
| Nicaragua | - | 0.1 | - | - | 1.7 | 4.6 | 3.7 | 1.1 | 4.8 | 6.3 | 4.1 | 1.2 |
| Panamá | - | - | - | - | 0.1 | 0.1 | - | 0.1 | 0.1 | 0.1 | - | 0.1 |
| Paraguay | - | - | 0.1 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Perú | 0.1 | 16.3 | 32.9 | 53.7 | 46.8 | 68.1 | 113.0 | 202.0 | 131.6 | 164.0 | 125.2 | 137.5 |
| República Dominicana | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Trinidad y Tobago | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Uruguay | 8.8 | 9.9 | 28.4 | 9.9 | 16.0 | 37.4 | 40.2 | 28.8 | 17.9 | 38.3 | 39.3 | 30.4 |
| Venezuela | - | 3.0 | - | - | - | - | 2.0 | 1.0 | 3.0 | 4.0 | 4.0 | 7.0 |
| Total | 143.6 | 303.2 | 318.5 | 323.5 | 413.7 | 710.0 | 1 004.8 | 1 468.6 | 1 502.8 | 1 734.5 | 1 642.0 | 2 047.6 |
| Porcentaje de las exportaciones totales | 1.7 | 2.7 | 2.1 | 2.1 | 2.4 | 2.8 | 2.5 | 4.0 | 3.6 | 3.5 | 3.1 | 3.5 |

Fuentes: Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade*, op.cit., 1971-1979.

Cuadro 36
AMÉRICA LATINA: IMPORTACIONES CIF DESDE EUROPA ORIENTAL
(Millones de dólares)

| | 1960 | 1965 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Argentina | 48.5 | 31.1 | 17.5 | 20.9 | 21.5 | 26.8 | 57.6 | 100.4 | 82.6 | 83.1 | 119.3 | 169.6 |
| Barbados | - | - | 0.5 | 0.4 | 0.4 | 0.4 | 0.3 | 0.3 | 0.7 | 0.8 | 0.7 | 0.8 |
| Bolivia | 0.6 | 1.4 | 1.0 | 1.0 | 1.9 | - | - | - | - | - | - | - |
| Brasil | 79.6 | 63.8 | 58.0 | 109.0 | 92.0 | 98.0 | 186.0 | 225.0 | 268.0 | 277.0 | 227.0 | 276.0 |
| Colombia | 2.1 | 10.7 | 17.1 | 17.5 | 11.0 | 14.5 | 25.2 | 16.0 | 24.6 | 35.9 | 49.1 | 54.1 |
| Costa Rica | - | - | 1.0 | 1.1 | 1.3 | 3.2 | 4.2 | 5.9 | 5.2 | 6.1 | 5.3 | 5.8 |
| Chile | 1.0 | 1.5 | 3.6 | 2.9 | 12.4 | 43.9 | 27.1 | 12.6 | - | - | - | - |
| Ecuador | - | - | 4.7 | 5.5 | 5.1 | 5.6 | 8.8 | 8.4 | 8.9 | 11.9 | 23.8 | 18.4 |
| El Salvador | - | 0.1 | 0.1 | 0.1 | - | 0.1 | 0.1 | 0.3 | 0.6 | 1.2 | 1.1 | 1.1 |
| Guatemala | - | - | 0.1 | 0.3 | 0.5 | 1.2 | 2.9 | 1.0 | 1.4 | 7.8 | 2.2 | 0.6 |
| Guyana | - | - | 0.5 | 0.8 | 0.4 | 0.2 | 0.6 | 1.8 | 5.3 | 2.9 | 5.0 | 1.0 |
| Haití | - | - | 1.5 | 2.3 | 1.6 | 1.5 | 1.3 | 1.3 | 1.7 | 4.2 | 2.3 | 2.6 |
| Honduras | - | - | 0.8 | 1.6 | 1.9 | 1.9 | 2.0 | 1.7 | 1.8 | - | - | - |
| Jamaica | - | - | - | 0.1 | 0.4 | 0.3 | 1.3 | 1.0 | 2.3 | 1.3 | 1.0 | 1.1 |
| México | 2.6 | 4.9 | 6.2 | 7.2 | 6.8 | 9.0 | 13.0 | 21.0 | 44.0 | 21.0 | 29.0 | 45.0 |
| Nicaragua | - | - | 0.1 | 0.1 | 0.4 | 0.6 | 5.8 | 6.3 | 2.3 | 2.2 | 3.3 | 3.6 |
| Panamá | - | - | 1.2 | 2.2 | 1.3 | 2.2 | 1.3 | 2.2 | 2.2 | 2.1 | 4.2 | 4.2 |
| Paraguay | - | - | 0.3 | 0.2 | 0.2 | 0.3 | 0.4 | 0.6 | 0.7 | - | - | - |
| Perú | 1.3 | 2.1 | 3.8 | 3.5 | 5.5 | 13.5 | 24.3 | 30.1 | 35.0 | 50.8 | 54.0 | 59.4 |
| República Dominicana | - | - | 0.2 | 0.4 | 0.7 | 0.9 | 1.3 | 1.5 | 0.3 | 0.6 | 0.9 | 0.8 |
| Trinidad y Tobago | - | - | - | - | - | - | - | 1.5 | 1.9 | 2.8 | 3.2 | 3.3 |
| Uruguay | 17.0 | 2.1 | 8.5 | 4.7 | 2.9 | 1.0 | 5.2 | 8.4 | 10.1 | 21.0 | 14.9 | 17.4 |
| Venezuela | 4.0 | 7.8 | 19.0 | 5.0 | 6.0 | 13.0 | 8.0 | 7.0 | 7.0 | 10.0 | 16.0 | 21.0 |
| Total | 156.7 | 125.5 | 145.7 | 186.8 | 174.2 | 250.1 | 376.7 | 454.3 | 506.6 | 540.7 | 562.3 | 685.8 |
| Porcentajes de las importaciones totales | 1.9 | 1.3 | 1.0 | 1.1 | 0.9 | 1.0 | 0.9 | 1.0 | 1.1 | 1.1 | 1.0 | 0.9 |

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade*, op.cit..

1979, cuando las exportaciones con destino a Europa oriental superaron por primera vez los 2 000 millones de dólares, el grado de concentración de su origen no se había modificado substancialmente: los cinco países ya nombrados suministraban el 92.4% del total (manteniendo Brasil la primacía con el 54.1%), y se podían agregar Ecuador con el 2.3% y México con el 2.5%, para completar el 97.2% suministrado por esos siete países. La mayoría de los restantes países realizaban exportaciones de muy escaso monto y sus valores registraban fluctuaciones muy irregulares.

La evolución de las importaciones latinoamericanas (excluyendo las de Cuba) desde Europa oriental presenta algunas diferencias importantes con respecto a la que se

registró en las exportaciones. En primer lugar, partiendo de valores en 1960 que no generaban un fuerte desequilibrio comercial, su trayectoria en los diez años siguientes fue muy irregular, de tal modo que en 1970, aunque prácticamente todos los países latinoamericanos realizaban importaciones desde Europa oriental, su valor total fue inferior al de 1960; asimismo su crecimiento durante los años setenta se mantuvo a un ritmo relativamente lento, al punto que la importancia relativa de las mismas en el total fluctuó durante esos años entre 0.9 y 1.0%, porcentaje inferior al que registraron en 1960 y 1965. En las importaciones también se advierte el fenómeno de la elevada concentración en pocos países: en 1960, tres países (Argentina, 30.9%; Brasil, 50.8%, y Uruguay, 10.9%) absorbieron el 92.6% de las importaciones totales; en 1970, esos mismos tres países más Colombia y Venezuela representaron el 82.3% del total, en tanto que en 1979 estos cinco países absorbieron el 78.4% del total, correspondiendo el resto principalmente a Ecuador, México y Perú.

La posición de Cuba en el comercio con los países de Europa oriental ha estado influida por diversas circunstancias especiales. Dicho país firmó algunos acuerdos comerciales con los países de Europa oriental desde comienzos de los años sesenta; estos acuerdos favorecieron una rápida expansión del intercambio comercial de Cuba con aquellos países, expansión que se vió facilitada y acentuada posteriormente por las prohibiciones y restricciones que los Estados Unidos y otras naciones de economía de mercado impusieron sobre el comercio con Cuba. Como resultado de ello, a comienzos de los años setenta más del 60% de las exportaciones e importaciones cubanas se destinaban a, y procedían de, los países de Europa oriental. Los vínculos comerciales y los procesos de cooperación económica entre Cuba y los países de Europa oriental evolucionaron de tal manera que a partir de 1972 Cuba fue aceptado como miembro del Consejo de Asistencia Mutua Económica (CAME). El intercambio con este grupo de países, por lo tanto, representa un elevado porcentaje del comercio exterior cubano. 58/

58/ De acuerdo con el Boletín Mensual de Estadística de las Naciones Unidas, (julio de 1980), el valor total de las exportaciones e importaciones cubanas y las destinadas a Europa oriental u originarias de esa área, son los siguientes (miles de millones de US\$):

| | <u>Exportaciones</u> | | | <u>Importaciones</u> | | |
|------|----------------------|-------------------|------|----------------------|-------------------|------|
| | Total | A Europa oriental | % | Total | A Europa oriental | % |
| 1976 | 3.6 | 2.0 | 56.2 | 4.1 | 2.2 | 55.1 |
| 1977 | 3.5 | 2.4 | 69.0 | 4.2 | 2.7 | 63.8 |
| 1978 | 4.5 | 3.2 | 70.7 | 4.7 | 3.5 | 74.7 |

La estructura del comercio latinoamericano con los países de Europa oriental muestra algunas diferencias importantes con respecto a la que tiene el comercio total con el mundo o con los países desarrollados de economía de mercado. En las exportaciones de la región a Europa oriental es muy acentuado el predominio de los alimentos, como se advierte por las cifras del cuadro 37, seguido por el grupo de las materias primas agrícolas, aunque la participación relativa de estas últimas fue menor en 1976 que en 1970. De todos modos es evidente que los productos primarios o con escaso grado de elaboración, incluyendo los minerales y metales, predominan en las exportaciones a dicho grupo de países. Los productos manufacturados tienen una baja participación, que se modificó muy poco entre 1970 y 1976; aunque este hecho es significativo, particularmente si se toma en cuenta que entre los mismos años la gravitación relativa de las manufacturas en las exportaciones al mundo aumentó de 8.2% a 13.8%; en las exportaciones al conjunto de los países desarrollados de economía de mercado aumentó de 6.2% a 11.0% y al conjunto de los países en desarrollo de 15.7% a 23.2%. ^{59/} La exportación de combustibles a Europa oriental carece prácticamente de significación.

La estructura de la importaciones latinoamericanas desde Europa oriental tiende a ser más simétrica con respecto a la que tienen las importaciones desde el mundo y desde el conjunto de los países desarrollados de economía de mercado, aunque pueden destacarse algunas desviaciones significativas. Evidentemente los productos manufacturados tienen la más alta participación tanto en las importaciones totales de América Latina como en las procedentes de Europa oriental y las del conjunto de países desarrollados de economía de mercado. En cambio, declinó sensiblemente la proporción de alimentos y de los minerales y metales en las importaciones desde Europa oriental, y subió fuertemente la participación de los combustibles, hecho que refleja no solamente el más alto precio de petróleo y sus productos, sino además un mayor volumen de importaciones de carbón.

2. Problemas y perspectivas del comercio con los países europeos miembros del CAME

El desenvolvimiento de las relaciones comerciales bilaterales entre los países latinoamericanos y los países europeos miembros del CAME durante los tres últimos decenios ha tenido cierta características especiales que, en cierta medida, responden al hecho que son países con sistemas

^{59/} UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, 1979, op.cit., pp. 122 y 123.

económicos y sociales diferentes; pero hasta cierto punto reflejan también la influencia de factores relacionados con la situación política internacional. Ha sido muy diversa la naturaleza de los obstáculos y los problemas que han debido superar los países de ambas regiones para expandir sus relaciones comerciales recíprocas y avanzar hacia convenios que, además de los aspectos comerciales, incluyen proyectos y programas de cooperación económica; pero es indudable que se han hecho progresos apreciables en este sentido y que hay todavía un vasto campo de posibilidades abiertas para la expansión de las relaciones económicas recíprocas. Con este último fin puede ser útil reseñar brevemente algunos de los problemas que en el pasado han constituido los principales obstáculos a ese intercambio.

Durante los años cincuenta y la primera mitad de los sesenta prevaleció la ausencia de relaciones diplomáticas entre la mayoría de los países latinoamericanos y los de Europa oriental, lo que obstaculizó las relaciones comerciales. Aún en los pocos países latinoamericanos que mantenían relaciones diplomáticas con los de Europa oriental las corrientes comerciales se mantuvieron a niveles mínimos, mientras que en algunos se establecieron prohibiciones o restricciones específicas para el comercio con dichos países. Durante ese período se impulsieron

Cuadro 37

ALALC^{a/}: ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR CON EL MUNDO Y CON EUROPA ORIENTAL POR GRUPOS DE PRODUCTOS SEGUN LA CLASIFICACION UNIFORME DEL COMERCIO INTERNACIONAL (CUCI)

(Valor en millones de dólares y distribución porcentual)

| Secciones y capítulos de la CUCI | Exportaciones | | | | Importaciones | | | |
|--|---------------|---------------|-------------------|--------------|---------------|---------------|-----------------------|------------|
| | Al mundo | | A Europa oriental | | Al mundo | | Desde Europa oriental | |
| | 1970 | 1976 | 1970 | 1976 | 1970 | 1976 | 1970 | 1976 |
| Valores | 12 630 | 33 600 | 290 | 1 523 | 11 710 | 36 620 | 150 | 640 |
| Distribución porcentual | | | | | | | | |
| Alimentos (0,1,22,4) | 39.3 | 37.4 | 61.7 | 79.2 | 10.0 | 10.2 | 10.0 | 2.7 |
| Materias primas agrícolas (2 menos 22,27,28) | 7.1 | 3.3 | 25.5 | 3.6 | 3.9 | 2.3 | 1.3 | 0.6 |
| Minerales y metales (27,28,67 y 68) | 20.7 | 15.0 | 7.2 | 9.5 | 10.6 | 8.4 | 15.3 | 3.9 |
| Combustibles (3) | 24.2 | 29.1 | - | 0.9 | 3.3 | 14.7 | 2.7 | 31.3 |
| Manufacturas (5,6,7 y 8, menos 67 y 68) | 8.2 | 13.8 | 6.2 | 6.8 | 68.6 | 62.8 | 69.3 | 59.8 |

Fuente: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, 1979, (TD/STAT.8) p. 122.

a/ Los 11 países de la ALALC generaron en esos años poco más del 97% de las importaciones y exportaciones hechas por el conjunto de América Latina (excluida Cuba) a Europa oriental.

limitaciones a la circulación de los agentes comerciales y técnicos, se desalentó la participación en ferias y exposiciones y el establecimiento de contactos entre empresas de unos y otros países, y en algunos casos se establecieron trabas administrativas para la concesión de licencias de importación. A fines de los años sesenta y principios de los setenta algunas de las situaciones extremas habían desaparecido o estaban en vías de desaparecer, y comenzaba a crearse el marco contractual y jurídico que actualmente norma las relaciones económicas entre países de las dos áreas. Como ya se ha visto, en los años recientes se ha registrado una notable expansión del intercambio comercial, pero se reconoce que podría ser mayor aún si se lograra superar algunos problemas.

La falta de información recíproca, general y específica, es uno de estos problemas. Se carece todavía de un conocimiento adecuado de los elementos básicos de la política económica externa del país contraparte, de su organización institucional y de las esferas y límites de autoridad o jurisdicción de cada tipo de instituciones. Tampoco hay un conocimiento adecuado de las prácticas y técnicas comerciales de las organizaciones del comercio exterior de los países de Europa oriental, ni se han asimilado ni difundido suficientemente las experiencias de las firmas comerciales - privadas y públicas - de los países latinoamericanos con aquellas organizaciones, todo lo cual contribuye a las amplias fluctuaciones que tiene el comercio de un año a otro. Por otra parte, se observa un insuficiente desarrollo de la infraestructura para el comercio exterior (consejerías o departamentos comerciales en las representaciones diplomáticas y representaciones o agencias de las principales empresas de comercio exterior), lo que no solamente dificulta el logro de un mejor conocimiento recíproco sino también la realización de esfuerzos orientados a ampliar y diversificar el comercio. Por el lado de la mayoría de los países latinoamericanos, el débil desarrollo de la infraestructura comercial está relacionado en parte con la composición de sus exportaciones (casi en su totalidad productos primarios o poco elaborados) y asimismo con el pequeño volumen de las mismas. Del lado de los países de Europa oriental se presentan también problemas similares, aunque debe reconocerse que en general el sistema de representación comercial de estos países en los de América Latina es más amplio que el de los latinoamericanos en Europa oriental.

El escaso grado de desarrollo de los contactos directos entre los agentes económicos (organizaciones de comercio exterior y empresas estatales de los países de Europa oriental, y empresas públicas y privadas latinoamericanas) ha sido uno de los principales factores limitantes de las exportaciones de maquinaria y equipo del CAME, de un lado,

y de manufacturas latinoamericanas, del otro. El establecimiento de una actividad promotora, informativa y publicitaria; la entrega de referencias y muestras a los importadores; la realización de ferias, muestras y exposiciones y, en fin, los diversos medios de fortalecer la organización comercial entre países de ambas regiones, han tenido hasta ahora un desarrollo insuficiente. Por último, la situación geográfica de las partes determina que el transporte marítimo sea un factor importante del comercio recíproco. Existen algunos convenios bilaterales sobre navegación marítima (Brasil con la Unión Soviética y Polonia; la República Democrática Alemana con Argentina, Brasil y Uruguay); pero la irregularidad del servicio de algunas líneas con la mayoría de los países de América Latina, como consecuencia del reducido volumen del comercio, crea problemas en las fechas tanto de recepción como de entrega de las mercaderías; esto eleva los costos de almacenamiento, produce atrasos en los pagos de los acreditivos contra presentación de documentos de embarque, etc. Los problemas de transporte son más serios para los países latinoamericanos que no cuentan con flota marítima propia, ya que deben recurrir a los servicios de las líneas regulares sujetas a las Conferencias Marítimas del Atlántico Norte y Sur. Esta irregularidad del transporte marítimo en el comercio con Europa oriental es mayor en los casos de México y los países centroamericanos.

La importancia que ha venido adquiriendo el intercambio comercial con los países de Europa oriental, las modalidades especiales que presentan las relaciones económicas con países que tienen sistemas económicos y sociales diferentes y las perspectivas de mayor expansión y más estrecha colaboración que ofrecen estas relaciones, constituyeron razones suficientes para realizar un examen detallado de las experiencias de algunos países en este campo. Con este fin, bajo un proyecto conjunto de las secretarías de la UNCTAD y de la CEPAL, y con el patrocinio del Programa de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo (PNUD), se prepararon estudios sobre la evolución de las relaciones económicas, entre países de las dos áreas y se realizó un seminario con participación, a título personal, de expertos gubernamentales, en el que se discutieron y analizaron los aspectos más importantes de esas relaciones y el carácter de los problemas observados. Entre las conclusiones obtenidas cabe destacar las siguientes:

i) Si bien el comercio recíproco ha alcanzado tasas elevadas de crecimiento, especialmente en los últimos años, se está muy lejos de aprovechar totalmente las potencialidades de las relaciones económicas;

ii) el desequilibrio de las corrientes comerciales, así como la asimétrica estructura del intercambio,

constituyen en la actualidad dos de las principales limitaciones para un mayor crecimiento del intercambio;

iii) aunque se reconoció que esa asimétrica estructura del intercambio no puede modificarse a corto plazo, se reconoció también que para avanzar hacia tal objetivo es preciso adoptar medidas como una mejor y más intensa promoción comercial, contratos de suministro a largo plazo, cooperación en terceros mercados y otras formas de cooperación;

iv) en relación con los problemas del financiamiento y los sistemas de pagos, hubo acuerdo en que frecuentemente se han utilizado poco las líneas de crédito; que se han flexibilizado las condiciones de pagos, como prueba la pequeña proporción que ahora representan los pagos por compensación y la importancia que ha tenido el uso de monedas convertibles en el crecimiento del comercio;

v) con respecto a los aspectos institucionales, se señaló que la red de convenios comerciales y de cooperación económica que se ha elaborado en el curso de los últimos 25 años suministra una base contractual suficientemente amplia para la conducción de las relaciones económicas, aunque el grado de cumplimiento de las metas y el empleo de los mecanismos establecidos en esos convenios no se han logrado plenamente;

vi) por último, respecto de la cooperación en áreas distintas del comercio, se hicieron sugerencias útiles sobre la transferencia de tecnología, la constitución de empresas conjuntas y la cooperación tripartita y en terceros mercados. 60/

D. LA COOPERACION ENTRE PAISES EN DESARROLLO

1. Una apreciación global

Los años setenta han demostrado la potencialidad de las vinculaciones entre los países del Sur. El intercambio comercial entre los países en desarrollo, que demoró quince años en duplicarse para llegar en 1970 a 11 000 millones de dólares, se sextuplicó en los siete años siguientes para alcanzar en 1977 a los 67 000 millones; así los intercambios recíprocos, que representaban en 1970 un quinto del

60/ Una información más detallada sobre las publicaciones hechas bajo este proyecto, así como una síntesis de las conclusiones adoptadas en el seminario, puede verse en "Notas sobre la economía y el desarrollo de América Latina", Nº 321-322, julio 1980, publicación del Servicio de Información de la CEPAL.

total de comercio de los países en desarrollo, pasaron a constituir en el último año mencionado un cuarto de dicho total. Se verifica además que el mercado de los propios países en desarrollo es relativamente más importante para sus productos manufacturados que para las materias primas y combustibles, puesto que mientras un tercio de las manufacturas va a los países en desarrollo sólo alrededor de un quinto de los productos primarios y combustibles tiene dicho destino. 61/

Complementariamente, la cooperación económica entre los países del Tercer Mundo ha venido adquiriendo una trascendencia creciente en el diálogo y en las acciones internacionales. Hay decisiones y resultados que permiten concluir que existen bases concretas para intensificar las relaciones económicas mutuas entre los países en desarrollo. 62/ Más aún, se han establecido algunos mecanismos y se han iniciado negociaciones para instalar otros que posibilitarán y alentarán de manera significativa la cooperación económica de la periferia.

En tal sentido, el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los países en desarrollo, en la forma como ha sido concebido sobre las bases aprobadas en Arusha, y complementado en reuniones posteriores, se encuentra estrechamente relacionado con las demás materias previstas para profundizar la cooperación económica Sur-Sur. 63/ Por la amplitud y significación de las bases acordadas es previsible que el funcionamiento del Sistema Global de Preferencias Comerciales lleve a establecer un verdadero sistema económico para los países en desarrollo, que permita fortalecer las vinculaciones comerciales entre ellos, así como en numerosos otros campos de la actividad económica.

61/ Véase UNCTAD, Estadísticas del comercio entre los países en desarrollo por país y producto, SGPC, TD/B/7/36/Add.1, 28 de marzo de 1980.

62/ Cabe destacar especialmente el Plan de Acción de Buenos Aires (1978) sobre la Cooperación Técnica entre los Países en Desarrollo, y el Primer Plan de Acción a Corto y Mediano Plazo de Arusha (1979) para la Cooperación Económica entre Países en Desarrollo.

63/ El sistema concebido es global, por cuanto se persigue que se incorporen todos los países en desarrollo, que abarque todos los productos sujetos a arancel y que considere todos o los más importantes instrumentos del comercio exterior y, en lo posible, otros mecanismos de promoción de las actividades productivas.

Por otra parte, son promisorias las perspectivas para que en los próximos años aumente mucho la afluencia directa de préstamos y de inversiones desde los países en desarrollo de la OPEP hacia las naciones no petroleras del Tercer Mundo, las cuales, en buen número, estarán generando déficit persistentes en la cuenta corriente de sus balances de pago. Una parte cada vez más importante de esa transferencia de recursos podría efectuarse en forma de transferencias de capital (préstamos e inversiones) directas. De esa forma se consolidaría, y se haría más efectivo para las partes involucradas, ese mecanismo fundamental de la cooperación Sur-Sur. A su vez, algunos países de América Latina deberían prepararse para movilizar capitales y suministrar asistencia técnica a las demás naciones en desarrollo, en la medida de sus fuerzas, especialmente para realizar inversiones conjuntas, como ya han comenzado a hacerlo algunos países de la región.

2. Las relaciones económicas entre América Latina y África

En los últimos años se ha procurado concretar algunas formas de cooperación entre América Latina y África; se espera que durante el decenio de 1980 este esfuerzo incipiente, en el cual la CEPAL desempeña un papel activo, podrá ser sostenido e incrementado. La evaluación de las relaciones económicas entre América Latina y África en años recientes permite apreciar sus potencialidades. En primer lugar se observa que de un intercambio comercial relativamente insignificante en 1970, se llegó en 1978 a montos de cierta consideración de alrededor de 1 500 millones de dólares. (Véase los cuadros 38 y 39). 64/ En segundo lugar, es indudable que aunque la estructura de las exportaciones de cada región no revela las potencialidades del intercambio recíproco, un examen más detallado permitiría identificarlas a nivel de grupos de productos y de países.

64/ Las cifras que se presentan en los cuadros 38 y 39 sólo proporcionan una indicación muy general de la orientación y estructura del intercambio comercial de cada una de las dos regiones. Particularmente por lo que se refiere a América Latina debe reiterarse que las estadísticas presentadas corresponden a "América en desarrollo", esto es, incluyen cierto número de países y territorios que corrientemente no figuran en el concepto "América Latina". En el caso del intercambio comercial entre América en desarrollo y África es importante tomar en cuenta este hecho, pues incluye movimientos de petróleo y sus productos derivados con destino a, u originarios de, países no latinoamericanos.

AMÉRICA EN DESARROLLO Y ÁFRICA: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES SEGUN DESTINO Y ORIGEN

(En miles de millones de dólares)

| | | Países en desarrollo | | | | Países de desarrollo | Países de economía centralmente planificada |
|-------------------------|------|----------------------|-----------------------|--------|-----|----------------------|---|
| Al mundo | | Total | América en desarrollo | África | | | |
| A. Exportaciones | | | | | | | |
| América en desarrollo | 1970 | 17.1 | 3.2 | 2.9 | 0.1 | 12.7 | 1.1 |
| | 1976 | 53.7 | 12.3 | 10.4 | 1.1 | 36.7 | 4.3 |
| | 1977 | 60.9 | 15.1 | 12.2 | 1.4 | 40.1 | 5.1 |
| | 1978 | 64.9 | 15.8 | 12.6 | 1.4 | 42.8 | 6.0 |
| África | 1970 | 12.3 | 1.2 | 0.2 | 0.7 | 10.1 | 1.0 |
| | 1976 | 41.4 | 5.6 | 2.9 | 1.7 | 33.5 | 1.9 |
| | 1977 | 47.8 | 6.6 | 3.6 | 2.0 | 39.0 | 1.8 |
| | 1978 | 44.1 | 5.9 | 3.1 | 1.8 | 36.2 | 1.7 |
| B. Importaciones | | | | | | | |
| América en desarrollo | 1970 | 18.4 | 3.5 | 2.9 | 0.2 | 13.9 | 1.0 |
| | 1976 | 62.5 | 22.6 | 10.4 | 2.9 | 36.9 | 3.0 |
| | 1977 | 70.3 | 25.3 | 12.2 | 3.6 | 41.5 | 3.5 |
| | 1978 | 76.6 | 23.8 | 12.6 | 3.1 | 48.6 | 4.2 |
| África | 1970 | 12.0 | 1.6 | 0.1 | 0.7 | 9.2 | 1.0 |
| | 1976 | 42.6 | 6.0 | 1.0 | 1.7 | 34.2 | 2.5 |
| | 1977 | 52.5 | 7.1 | 1.4 | 2.0 | 42.3 | 3.1 |
| | 1978 | 57.5 | 7.4 | 1.4 | 1.8 | 46.2 | 3.8 |

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales; UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, 1979, op.cit..

Sin embargo, son numerosas las limitaciones que dificultan la cooperación entre las dos regiones, ya que la anterior incomunicación era casi absoluta y no puede eliminarse en plazos breves. Hasta principios del decenio de 1970 las vinculaciones económicas eran casi inexistentes y el desconocimiento recíproco era y sigue siendo muy grande; al mismo tiempo las relaciones oficiales han sido mínimas: hasta hoy, la gran mayoría de los países latinoamericanos y de África no mantienen entre ellos vínculos diplomáticos, consulares o comerciales. Esta incomunicación entre América Latina y África obedece, en buena medida, a sus tradicionales y fuertes relaciones económicas con los centros industriales, especialmente con Europa en el caso de África.

Con el objeto de desarrollar en forma sistemática la cooperación económica entre América Latina y África sería conveniente formular y convenir un programa de acción para la cooperación que constituya un marco apropiado para llevar a cabo numerosas acciones multilaterales y bilaterales. Naturalmente, ello sin contar las actividades que en la actualidad se realizan o se proyecta realizar por países o grupos de países de las dos áreas.

Los aspectos que podría considerar ese programa podrían subdividirse en tres grandes categorías: realización de estudios, publicación de información y creación de foros para el diálogo regular entre las dos regiones. Los estudios tendrían como propósito la identificación de aquellos elementos básicos requeridos para comprender mejor las realidades de cada continente e identificar las áreas principales de cooperación. La publicación periódica de información sería sobre todo estadística y concerniente a la economía y el comercio de ambas regiones. Y la definición y el posterior funcionamiento de determinados foros permitiría poner en contacto regular y directo a los representantes de ambas regiones para conocer y evaluar sus problemas y experiencias; de estas actividades podrán surgir nuevas oportunidades y orientaciones para la cooperación mutua.

Cuadro 39

AMERICA EN DESARROLLO Y AFRICA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
Y LAS IMPORTACIONES

(Porcentajes)

| Secciones de la CUCI | 1977 | | 1978 | |
|---------------------------------------|---------|--------|---------|--------|
| | América | África | América | África |
| A. Exportaciones | | | | |
| 0 y 1 Alimentos, bebidas y tabaco | 36.6 | 17.0 | 35.7 | 17.8 |
| 2 y 4 Materias primas | 11.4 | 10.5 | 12.4 | 11.0 |
| 3 Combustibles | 33.1 | 64.7 | 31.3 | 62.8 |
| 5 Productos químicos | 3.5 | 1.1 | 3.1 | 1.1 |
| 7 Maquinaria y material de transporte | 4.1 | 0.2 | 5.1 | 0.2 |
| 6 y 8 Otros productos manufacturados | 11.4 | 6.5 | 12.4 | 7.1 |
| B. Importaciones | | | | |
| 0 y 1 Alimentos, bebidas y tabaco | 8.0 | 12.6 | 9.1 | 13.1 |
| 2 y 4 Materias primas | 3.6 | 3.9 | 4.1 | 3.7 |
| 3 Combustibles | 27.2 | 7.0 | 22.5 | 6.9 |
| 5 Productos químicos | 9.0 | 6.8 | 9.7 | 6.9 |
| 7 Maquinaria y material de transporte | 33.3 | 45.5 | 35.4 | 44.3 |
| 6 y 8 Otros productos manufacturados | 17.4 | 24.4 | 19.2 | 25.0 |

Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas oficiales; UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, 1979, op.cit.

IV. ALGUNAS PERSPECTIVAS DE LAS RELACIONES EXTERNAS LATINOAMERICANAS EN EL DECENIO DE 1980

A. PROYECCIONES DE LA ECONOMIA MUNDIAL PARA EL DECENIO DE 1980

Aunque el examen de las perspectivas de la economía mundial en el decenio de 1980 es una tarea compleja y que está sujeta a imperfecciones y errores, de cualquier manera es aconsejable intentarla porque permitirá definir aproximadamente las características esenciales del contexto básico en que se plantearán en el futuro las vinculaciones económicas centro-periferia y las relaciones externas de América Latina. Sobre ellas influirán, naturalmente, las transformaciones recientes de la economía internacional que fueron consideradas en el capítulo I de este documento.

1. El crecimiento económico

En primer lugar, cabe recordar que la probable trayectoria del crecimiento mundial dependerá, en elevada proporción, del comportamiento previsto para las economías de mercado desarrolladas, las que en su conjunto representan alrededor de dos tercios del producto interno total del mundo y, aún más, constituyen el polo movilizador fundamental de las fuerzas productivas de la humanidad.

Esos países, que durante el período 1960-1973 crecieron rápida y sostenidamente (5% como promedio anual), bajaron a la mitad su ritmo de expansión en el período 1974-1980, al verse enfrentados a presiones inflacionarias y a desequilibrios externos que los llevaron a poner en práctica distintas medidas correctivas y de ajuste. Así, han vivido en condiciones de "estanflación" ya más de un quinquenio, lapso durante el cual su reducido ritmo de desarrollo se ha visto acompañado de índices inflacionarios y de desempleo comparativamente elevados.

Algunas proyecciones elaboradas por las Naciones Unidas 65/ y el Banco Mundial, 66/ todas con metodología preferentemente de pronóstico, coinciden en señalar que el decenio de 1980 se iniciaría con un trienio (1980-1982) en el que los países industrializados enfrentarían dificultades serias que acompañarían a la puesta en práctica de políticas antiinflacionarias; a la vez, en ese período estarían presentes también elementos de ajuste depresivos

65/ Véase Naciones Unidas, Estudio Económico Mundial, 1979-1980, Nueva York, 1980.

66/ Véase Banco Mundial, World Development Report, 1980, Washington, D.C., 1980.

resultantes del mayor costo de la energía, y los efectos propios de la fase descendente de los movimientos cíclicos que caracterizan a las economías desarrolladas. Por ese motivo, se ha estimado que durante el período 1980-1982 el ritmo de crecimiento del mundo desarrollado alcanzaría a sólo 2.5% anual y que para el quinquenio 1980-1985 la tasa comparable sería levemente superior. (Véase el cuadro 40).

Desde una perspectiva más amplia, que se extiende hasta fines del decenio de 1980, los dos organismos internacionales citados pronostican que el ritmo de expansión anual de los países industrializados tendería a mantenerse en torno a 3%. ^{67/} Para sustentar esa predicción poco favorable (low case) se supone principalmente que las mayores tasas esperadas de inflación y los crecientes déficit en cuenta corriente harán que tanto la política fiscal como la monetaria sigan siendo restrictivas y, además, solamente se prevé una recuperación suave de sus inversiones. No obstante, el Banco Mundial, en una alternativa optimista (high case) que supone un proceso de ajuste exitoso y relativamente rápido en esas economías, prevé que ya en el quinquenio 1985-1990 su tasa de crecimiento podría elevarse a 4% por año.

En segundo término, como es natural, los pronósticos sobre los países en desarrollo importadores de petróleo difieren bastante de aquellos válidos para los exportadores de ese mineral.

Se prevé que en las economías en desarrollo no exportadoras de petróleo se acentuarán las limitaciones derivadas de los déficit externos acumulados durante los últimos años y deuda externa en rápido crecimiento, las que respondieron, en buena parte, a una insuficiente y tardía adaptación de sus estructuras internas ante la desfavorable coyuntura internacional que ha venido registrándose. Se considera además que esa adaptación debería efectuarse en el transcurso del decenio de 1980, particularmente en su primera mitad. Por tales razones, se ha estimado que durante el quinquenio 1980-1985 el ritmo de crecimiento de los países importadores de petróleo será de aproximadamente 4.5% anual, mientras que en 1985-1990 el valor comparable podría ser algo mayor.

En el caso de los países en desarrollo exportadores de petróleo, las proyecciones disponibles plantean que en 1980-1990 su ritmo de crecimiento podría continuar siendo de aproximadamente 6% anual, o sea, parecido al registrado en el decenio de 1970. Como sustentos de esa proyección hay pronósticos sobre políticas de producción petrolera

^{67/} Para este grupo de países se proyecta que durante el decenio de 1980 la tasa de crecimiento demográfico será 0.5% anual.

EVOLUCION Y PERSPECTIVAS DEL CRECIMIENTO MUNDIAL (PRODUCTO INTERNO BRUTO)^{a/}

(Porcentajes; promedios anuales)

| | 1960-1970 | 1970-1980 | 1980-1985 ^{b/} | 1985-1990 ^{b/} | Tasa de crecimiento de la población (1980-1990) ^{b/} |
|--|-------------------|-------------------|-------------------------|-------------------------|---|
| 1. Todo el mundo | | | | | 1.7 ^{g/} |
| Naciones Unidas | 5.4 ^{g/} | 3.6 ^{g/} | 3.3 ^{g/} | | |
| Banco Mundial ^{g/} | 5.2 | 3.9 | 3.9 | 4.4 | |
| Banco Mundial ^{h/} | | | 3.6 | 3.6 | |
| 2. Economías de mercado desarrolladas | | | | | 0.5 |
| Naciones Unidas | 5.0 ^{g/} | 2.7 ^{g/} | 3.2 → 2.5 ^{g/} | | |
| Banco Mundial ^{g/} | 5.0 | 3.1 | 3.3 | 4.0 | |
| Banco Mundial ^{h/} | | | 3.0 | 3.0 | |
| 3. Países en desarrollo | | | | | 2.3 |
| Naciones Unidas | 6.0 ^{g/} | 5.2 ^{g/} | 5.1 → 5.0 ^{g/} | | |
| Banco Mundial ^{g/} | 5.6 | 5.3 | 5.1 | 5.6 | |
| Banco Mundial ^{h/} | | | 4.5 | 4.6 | |
| 4. Países en desarrollo exportadores de petróleo | | | | | 2.6 |
| Naciones Unidas | 7.5 ^{g/} | 5.6 ^{g/} | 6.1 ^{g/} | | |
| Banco Mundial ^{g/} | 5.5 | 6.1 | 6.3 | 5.9 | |
| Banco Mundial ^{h/} | | | 5.8 | 5.5 | |
| 5. Países en desarrollo no exportadores de petróleo | | | | | 2.3 |
| Naciones Unidas | 5.4 ^{g/} | 5.2 ^{g/} | 4.9 ^{g/} | | |
| Banco Mundial ^{g/} | 5.6 | 5.1 | 4.7 | 5.5 | |
| Banco Mundial ^{h/} | | | 4.1 | 4.5 | |
| 6. Economías de planificación centralizada | | | | | 1.2 |
| Naciones Unidas | 6.7 ^{g/} | 5.2 ^{g/} | 4.9 ^{g/} | | |
| Banco Mundial ^{g/} ^{h/} | ... | 5.2 | 4.6 | 4.5 | |

Fuentes: Naciones Unidas, Estudio Económico Mundial, 1979-1980, Nueva York, 1980; y Banco Mundial, World Development Report, 1980, Washington, D.C., 1980.

^{a/} Informaciones provenientes de las diferentes fuentes que se indican.

^{b/} Proyecciones.

^{c/} Valor aproximado.

^{d/} 1960-1973.

^{e/} 1974-1979.

^{f/} 1979-1982.

^{g/} Corresponde a la hipótesis optimista (high case) en las estimaciones del Banco Mundial.

^{h/} Corresponde a la hipótesis pesimista (low case) en las estimaciones del Banco Mundial.

y sobre evolución probable del precio internacional del mineral, que serán examinados más adelante.

Para los países en desarrollo en general se pronostica una tendencia similar a la identificada para el grupo no exportador de petróleo, aunque algo reforzada positivamente por el comportamiento previsto para las economías petroleras. Así, se calcula para el quinquenio 1980-1985 una tasa de crecimiento anual cercana a 5%, la que podría subir levemente en el quinquenio siguiente. 68/

68/ Cabe contrastar esos valores con un ritmo medio de aumento de la población de 2.3% por año durante todo el decenio.

En tercer lugar, para las economías de planificación centralizada de Europa oriental y la Unión Soviética se proyecta un decenio de 1980 de expansión comparativamente lenta. Varios factores explicarían esa evolución, pero entre los principales pueden anotarse los déficit externos que están debiendo afrontar esas economías y las dificultades para expandir la inversión reproductiva que están resultando como contrapartida de los esfuerzos en marcha destinados a ampliar significativamente su oferta interna de bienes de consumo.

En definitiva, como consecuencia de las tendencias previstas para los países industrializados y los en desarrollo, así como para las economías de planificación centralizada, se proyecta un lento crecimiento de la economía mundial en el decenio de 1980. Su producto total aumentaría alrededor de 3.5% anual en el quinquenio 1980-1985 e, incluso, a una tasa algo inferior a la señalada en el período 1980-1982. Además, se proyecta que en el quinquenio 1985-1990 podría haber cierto mejoramiento en el ritmo de desarrollo de la economía mundial, siempre que se cumpliera el pronóstico antes señalado sobre el éxito que debería tener el proceso de ajuste que están experimentando actualmente los países industrializados. 69/

Se pronostica, por lo tanto, que en el decenio de 1980 el ritmo de crecimiento medio del producto mundial por persona podría alcanzar solamente a menos de 2% anual; la cifra parece claramente insuficiente, ya que se necesitaría un período no inferior a 35 años para duplicar ese producto. En cambio, durante el período 1960-1973 la velocidad de expansión del producto mundial por persona fue superior a 3% anual, lo que significaba su duplicación en un lapso de aproximadamente 20 años.

2. El comercio internacional

Correspondiendo con lo proyectado para la evolución del producto mundial, son sombrías las perspectivas que se plantean para las tendencias del comercio internacional, especialmente en el trienio 1980-1982, ya que para ese lapso se estima un crecimiento del volumen de las exportaciones e importaciones del mundo sólo levemente superior a 4% anual. Comparativamente, se registraron ritmos más elevados en los decenios de 1960 y de 1970, que fueron de alrededor de 8% y de menos de 6%, respectivamente. (Véase el cuadro 41).

Más allá de 1982 y para el resto del decenio de 1980, se pronostica que el ritmo de crecimiento real del comercio mundial podría retornar a tasas superiores al 5% anual

69/ Durante el decenio de 1980, la población mundial podría aumentar a una tasa media de alrededor de 1.7%.

Cuadro 41
TENDENCIAS Y PROYECCIONES DEL VOLUMEN DEL COMERCIO MUNDIAL
(Porcentajes, promedios anuales)

| | 1960-1970 | 1970-1980 | | 1980-1985a/ | | | 1985-1990a/ | | | |
|---|-----------|-----------|---------------|---------------|-------|---------------|---------------|-------|---------------|---------------|
| | Total | Total | Exportaciones | Importaciones | Total | Exportaciones | Importaciones | Total | Exportaciones | Importaciones |
| <u>Todo el mundo</u> | | | | | | | | | | |
| OCDE b/ | 8.0c/ | 5.7 | | | 5.8 | | | | | |
| Naciones Unidas | | | | | 5.3b/ | 4.1d/ | 4.2d/ | | | |
| Banco Mundial e/ | | | 5.6 | 5.8 | | 5.2 | 5.2 | | 5.7 | 5.7 |
| <u>Economías de mercado desarrolladas</u> | | | | | | | | | | |
| Naciones Unidas | | | 6.5f/ | 5.5f/ | | 4.4d/ | 2.3d/ | | | |
| Banco Mundial e/ | | | 6.0 | 4.8 | | 5.4 | 4.3 | | 5.8 | 5.3 |
| <u>Países en desarrollo</u> | | | | | | | | | | |
| Naciones Unidas | | | 3.2f/ | 7.6f/ | | 2.0d/ | 10.4d/ | | | |
| Banco Mundial | | | 5.1 | 5.4 | | 5.5 | 5.4 | | 6.4 | 6.3 |
| <u>Países en desarrollo exportadores de petróleo</u> | | | | | | | | | | |
| Naciones Unidas | | | 0.5f/ | 14.8f/ | | -0.4d/ | 23.0d/ | | | |
| Banco Mundial e/ | | | 3.5 | 8.6 | | 4.6 | 7.6 | | 4.5 | 6.3 |
| <u>Países en desarrollo no exportadores de petróleo</u> | | | | | | | | | | |
| Naciones Unidas | | | 7.0f/ | 5.5f/ | | 5.3d/ | 3.5d/ | | | |
| Banco Mundial e/ | | | 5.6 | 4.6 | | 5.7 | 4.7 | | 6.8 | 6.3 |
| <u>Economías de planificación centralizada</u> | | | | | | | | | | |
| Naciones Unidas | | | 7.3f/ | 8.1f/ | | 5.2d/ | 5.4d/ | | | |
| Banco Mundial e/ | | | 6.6 | 8.1 | | 5.1 | 5.8 | | 5.2 | 5.2 |

Puente: OCDE, The OECD Observer, N° 103, marzo 1980, en cuyas proyecciones se utilizó información proporcionada por el Profesor L. Klein, de la Wharton School, Universidad de Pennsylvania; Naciones Unidas, Estudio Económico Mundial, op.cit. Nueva York, 1980; y Banco Mundial, World Development Report, op.cit., Washington, D.C. 1980.

a/ Proyecciones.

b/ Excluye a las economías de planificación centralizada.

c/ 1960-1965, 6.8% y 1965-1970, 9.2%.

d/ 1979-1982.

e/ Corresponde al "High case"; para las cifras de comercio el Banco Mundial no calculó el "Low case".

f/ 1971-1979.

que, en el mejor de los casos, se acercarían a las logradadas en el decenio de 1970. Sin embargo, esa es una hipótesis optimista que requiere principalmente de una significativa recuperación de la dinámica de crecimiento en las economías desarrolladas y, además, de la oportuna suspensión de las tendencias proteccionistas ya descritas que en ellas han venido surgiendo. 70/

70/ Véase Banco Mundial, op.cit., 1980, p. 7. Las proyecciones indicadas para el comercio son sólo compatibles con la alternativa optimista sobre la expansión del producto de los países industrializados.

Al considerar separadamente los comportamientos probables de los volúmenes de las exportaciones y de las importaciones para los diferentes grupos de países, adquieren particular relieve los vaticinios que se hacen sobre la evolución que tendría en el decenio de 1980 el precio internacional del petróleo, ya que, adicionalmente, se supone que esa será la variable decisiva en la determinación de las tendencias de las relaciones de precios del intercambio para cada grupo de países.

En la actualidad, después de registradas las significativas alzas del precio internacional del petróleo de 1979-1980, se perfilan diversas conjeturas para el decenio de 1980, las que son todas coincidentes en señalar que, aún bajo condiciones políticas "normales" en los países exportadores de petróleo, la cotización real del producto continuará aumentando sostenidamente. Este hecho tiene gran importancia y da origen a una situación diferente a la ocurrida después de 1973-1974, porque durante el cuatrienio 1975-1978 bajó el precio en moneda constante del mineral.

De los antecedentes recopilados se desprende que para los años ochenta se prevé un incremento real anual de ese precio que podría fluctuar en promedio entre un mínimo de 3% a 4%, 71/ hasta un máximo de alrededor de 10%. 72/ (Véase el cuadro 42). En el primer caso, hacia 1985 y en moneda constante de 1980, el precio por barril de petróleo alcanzaría a cerca de 40 dólares, en tanto que en el segundo la cotización comparable sería superior a 50 dólares. Ese amplio intervalo de precios tendría mucho influjo en la proyección de los distintos componentes principales del comercio exterior mundial, pero en cualquier forma, la trayectoria de la relación de precios del intercambio sería favorable a todos los países exportadores de ese mineral.

Por ello, y como condición para lograr cierta tendencia al equilibrio del comercio internacional, se estima que para las economías desarrolladas la restricción en la expansión del comercio será más intensa en las importaciones que en las exportaciones, debido a que las primeras crecerían solamente algo más de 2% anual en 1980-1982 y alrededor de 4% para todo el quinquenio 1980-1985. Recién en el segundo quinquenio del decenio, el ritmo de crecimiento de ese fundamental mecanismo movilizador de la

71/ De acuerdo a la opinión de tres fuentes de información: Banco Mundial, Morgan Guaranty Trust Company of New York y OCDE. (Véase el cuadro 42).

72/ Según lo planteado por Naciones Unidas. (Véase el cuadro 42).

economía mundial podría tal vez retornar a valores más aceptables. (Véase nuevamente el cuadro 41).

Por su parte, para las economías en desarrollo no exportadoras de petróleo también se proyecta y es necesario un crecimiento de sus exportaciones a un ritmo más rápido que el de sus importaciones. Las primeras deberían aumentar a tasas que no estarían lejos de las observadas en el decenio de 1970 y que suponen, además, que sería posible continuar ampliando el grado de apertura de estos países. A la vez, con el objeto de mantener dentro de límites razonables los déficit en cuenta corriente de los países en desarrollo no exportadores de petróleo, sus importaciones deberían crecer lentamente durante el quinquenio 1980-1985 y particularmente en el período 1980-1982. Después, en el quinquenio 1985-1990 se supone que

Cuadro 42

PERSPECTIVAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL: ALGUNOS INDICADORES

| | Año | FMI a/ | Naciones Unidas | Banco Mundial | Morgan Trust | OCDE |
|--|--------|--------|--------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Precio internacional del petróleo (aumento real medio anual) | | | 10% a 12% (1980-1985) b/ | 3% (1980-1990) b/ | 3% (1980-1985) b/ | 4% (1980-1985) b/ |
| Saldo en cuenta corriente de países en desarrollo importadores de petróleo d/ (miles de millones de dólares) | 1978 | | -36 (-31)c/ | -27 (-24)c/ | -25 (-22)c/ | |
| | 1979 | | -51 (-40)c/ | | -44 (-35)c/ | |
| | 1980 | -70 | ... | ... | ... | ... |
| | 1981b/ | | -80 (-53)c/ | | -71 (-47)c/ | |
| | 1982b/ | | -90 (-55)c/ | | | |
| | 1985b/ | | | -78 (-39)c/ | | |
| | 1990b/ | | | -104 (-39)c/ | | |
| Saldo en cuenta corriente en las economías de mercado desarrolladas d/ (miles de millones de dólares) | 1978 | | 36 (31)c/ | | 30e/ (26)c/ | |
| | 1979 | | -12 (-9)c/ | | -14e/ (-11)c/ | |
| | 1980 | -50 | ... | | ... | ... |
| | 1981b/ | | -45 (-30)c/ | | ... | ... |
| | 1982b/ | | -55 (-34)c/ | | | |
| Saldo en cuenta corriente países exportadores de petróleo d/ (miles de millones de dólares) | 1978 | | 8 (7)c/ | | 1 (1)c/ | |
| | 1979 | | 69 (54)c/ | | 62 (49)c/ | |
| | 1980 | 115 | ... | | ... | ... |
| | 1981c/ | | 125 (82)c/ | | 80 (53)c/ | |
| | 1982c/ | | 145 (89)c/ | | | |

Fuente: Las mismas del cuadro 41, IMF Survey, November 10, 1980, p. 346, y Morgan Guaranty Trust Company of New York, World Financial Markets, marzo de 1980.

a/ Estimación preliminar.

b/ Proyecciones.

c/ A precios de 1977 (utilizando el deflector implícito de la serie elaborada por el Banco Mundial).

d/ Después de realizadas las transferencias oficiales.

e/ Incluyendo la discrepancia estadística.

sería posible una tasa de incremento de las importaciones significativamente mayor.

Como es natural, en las economías en desarrollo exportadoras de petróleo tendría lugar un fenómeno inverso al que se observaría en los otros grupos de países. En efecto, se pronostica que sus importaciones podrían expandirse algo más de 7% medio anual durante todo el decenio de 1980, en tanto que se conjetura que el volumen de exportaciones sería de aproximadamente 4.5% por año, lo que es compatible con un lento crecimiento de su producción de crudo.

Empero, interesa destacar que, por su naturaleza, las proyecciones de la probable evolución de las exportaciones e importaciones de los países petroleros están sujetas a una gran variabilidad; así lo demuestra, por ejemplo, el comportamiento que se prevé para el trienio 1980-1982, período en que un estancamiento de las exportaciones se vería acompañado de un fuerte incremento de las importaciones. Cabe tener en cuenta que distintas alternativas en cuanto a la probable trayectoria del intercambio de estos países, tienen significados muy diferentes sobre las diversas posiciones de equilibrio que podría mostrar el sistema comercial y financiero mundial. Particularmente decisiva es su capacidad de absorber importaciones adicionales, las que en buena parte estarían vinculadas a los procesos de "modernización" de las economías petroleras y a la velocidad con que ellos se vayan realizando.

En suma, en el decenio de 1980, el ritmo de crecimiento de las exportaciones del conjunto de los países en desarrollo sería similar al de las importaciones, hecho que pone de manifiesto además el elevado peso relativo como elemento de compensación en la dinámica del comercio mundial que pueden tener las importaciones de los países petroleros.

Por último, para las economías de planificación centralizada las perspectivas de crecimiento del comercio exterior estarán estrechamente relacionadas con sus posibilidades de desarrollo económico general, las que ya fueron descritas anteriormente. Por ese motivo, se proyecta que durante todo el decenio de 1980 las exportaciones e importaciones de estos países mostrarían una expansión media relativamente lenta.

3. Otros aspectos de la economía mundial

a) La situación financiera

El decenio de 1980 se inicia bajo circunstancias muy especiales en la esfera financiera, debido a las diferentes y peculiares posiciones que están enfrentando los balances de pagos de los principales grupos de países, y a la

evolución ulterior que pueden experimentar durante el decenio.

Para el año 1980 se estima que el superávit en cuenta corriente de los países exportadores de petróleo sería de aproximadamente 115 000 millones de dólares, en tanto que para los países en desarrollo importadores de petróleo y para las economías de mercado desarrolladas se calculan déficit de alrededor de 70 000 millones y de 50 000 millones de dólares respectivamente. ^{73/} (Véase de nuevo el cuadro 42). Por lo tanto, las alzas del precio del petróleo acordadas por la OPEP en los dos últimos años han logrado restablecer en los países petroleros un superávit en cuenta corriente de dimensión semejante, en términos reales, al valor sin precedentes que registraron en 1974.

Las distintas proyecciones sobre la evolución que tendrá en el decenio de 1980 el precio real del petróleo, así como las referentes a la trayectoria de los volúmenes importados por los países petroleros, inciden fundamentalmente sobre el curso probable de su superávit. Sin embargo, las conjeturas esbozadas por las diferentes fuentes de información utilizadas permiten aventurar que en los próximos años sería posible una estabilización, en valores constantes y aproximados, del tamaño absoluto de ese superávit. También es razonable vaticinar que los déficit en cuenta corriente de los países en desarrollo importadores de petróleo no serían inferiores a los dos tercios del superávit petrolero y que, incluso, podrían ser mayores que esa proporción.

De estos antecedentes se desprende que en materia financiera la economía mundial deberá hacer frente durante el decenio de 1980 a dificultades surgidas de los desequilibrios que probablemente mostrarán los balances de pagos de los distintos grupos de países. De ahí surgirán necesidades de transferir o de recircular ("reciclar") los superávit en cuenta corriente de los países exportadores de petróleo a los en desarrollo importadores de ese mineral y a las economías desarrolladas.

Cabe advertir que en los próximos años esa recirculación de los fondos de la OPEP puede ser más complejo de materializar que en el período 1974-1978. Algunas razones principales avalan esa suposición. En primer lugar, ahora no se repetiría la tendencia hacia la progresiva y rápida disminución del superávit petrolero registrada en ese período, porque para el decenio de 1980 se espera un comportamiento diferente del precio del petróleo, como se señaló

^{73/} Se trata de valores aproximados que resultan después de realizadas las transferencias oficiales.

antes y, además, debido a que probablemente las importaciones de los países petroleros crecerían a un ritmo más moderado que el observado en los años 1974 y siguientes.

En segundo lugar, al iniciarse el decenio de 1980 han cambiado sustancialmente, en relación a fines de 1973, el grado de endeudamiento externo de los países en desarrollo no exportadores de petróleo, y la evaluación de los riesgos asumidos por los bancos privados prestamistas de esos países, efectuada por ellos mismos.

Algunas estimaciones disponibles sobre la deuda externa desembolsada por los países en desarrollo no petroleros ^{74/} sugieren que su saldo total, incluyendo las deudas con garantía oficial y las bancarias no garantizadas, habría aumentado aproximadamente de 100 000 millones de dólares a 300 000 millones, entre fines de 1973 y fines de 1979. Además, se observó que fueron algunos países en desarrollo de ingresos medios los que absorbieron una gran parte de ese incremento de la deuda externa, mediante la utilización de fondos que en no menos de sus tres cuartas partes provinieron de los bancos transnacionales. Mientras tanto, el total de la asistencia oficial para el desarrollo concedida por los países de la OCDE aumentó muy lentamente y fue dirigiéndose, cada vez en mayor proporción, hacia los países en desarrollo de menores ingresos.

Paralelamente, los bancos comerciales transnacionales que han participado activamente en la expansión total de la liquidez mundial registrada a partir de 1974, están teniendo preocupaciones vinculadas con las diferentes estructuras de plazos de sus activos y pasivos y del incremento de su relación deuda/capital, según se examina en otro capítulo de este documento. Interesa recordar que también están enfrentando problemas específicos - de "sobrexposición" - vinculados al elevado monto de préstamos concedidos a algunos países en desarrollo de ingresos medios.

Por lo tanto, es posible que dadas las razones anteriores no sea fácil repetir en la primera parte del decenio de 1980, con la misma fluidez que en años anteriores, aquella recirculación del superávit de los países petroleros que fue realizada por los bancos comerciales transnacionales. Ello porque están presentes elementos que pueden inducir a esos bancos a utilizar criterios de selectividad en sus políticas de concesión de préstamos, respecto a los países prestatarios y en relación a las instituciones prestatarias dentro de cada país.

^{74/} Realizadas, principalmente, por el Banco Mundial. Se excluye a los países en desarrollo, relativamente más avanzados, del Mediterráneo.

La selectividad respecto de los países puede imponer ciertas restricciones a las políticas internas de éstos, que los lleven a dar prioridad al equilibrio externo entre los varios objetivos de la política económica, en tanto que la selectividad en relación con las instituciones podría significar una ventaja para aquéllas de mayor tamaño y respaldo financiero de las existentes en el mismo país. Asimismo, una política de mayor selectividad en las operaciones probablemente tenderá a elevar el costo de ellas, medido en términos del margen de recargo estipulado en todas las operaciones por sobre las tasas de interés de referencia: tasa preferencial (prime rate) o tasa LIBOR.

b) Las inclinaciones inflacionarias

Los antecedentes sobre los años setenta y las proyecciones disponibles sobre el comportamiento de la inflación mundial permiten apreciar que las alzas de precios internos sostenidas y significativas son fenómenos que se han generalizado e intensificado en todo el mundo. No es ésta la oportunidad para examinar las causas de tal proceso, pero al menos cabe dejar constancia de que son diversos los factores que han tenido y tienen incidencia en la proliferación de las tensiones inflacionarias. Al lado de presiones básicas y de las provenientes de una determinación más realista del verdadero costo social de los productos primarios, particularmente de los no renovables - incluyendo el petróleo -, se reconocen otras de diversa índole. Entre ellas pueden citarse las vinculadas al rápido crecimiento de la liquidez mundial que ha tenido lugar desde fines del decenio de 1960, las derivadas de la creciente internacionalización de los países en desarrollo, y otras más propias de las economías industrializadas.

Sin embargo, en materia de proyecciones de los ritmos de inflación que podrían observarse en el decenio de 1980 es preferible limitarse a los países desarrollados, porque constituyen el elemento principal y más cercanamente previsible del análisis requerido. Esos países parten, como promedio, de una situación en la que tasas de inflación anuales de cerca de 10% han pasado a ser comunes y difíciles de reducir, pese a que las políticas de estabilización puestas en práctica han llevado a hacer más lento su crecimiento económico y a aumentar la desocupación. Razones de carácter estructural, como las imperfecciones de los mecanismos de formación de precios y el insuficiente incremento en los últimos años de la productividad de la mano de obra y de las inversiones, unidas a medidas terapéuticas que han sido inadecuadas y relativamente ineficaces, han tenido un claro impacto sobre esas modalidades de comportamiento. 75/

75/ Sobre este punto, ya en 1975 la CEPAL había planteado algunas tesis que posteriormente han tenido amplia

Para los primeros años del decenio de 1980 se ha pronosticado que es improbable que en los países industrializado el aumento anual de los precios sea sustancialmente inferior a 10%, porque coincidiendo con un período poco favorable en materia de crecimiento no se esperan incrementos importantes en la productividad de la mano de obra. Recién en el quinquenio 1985-1990 se estima que, junto con mejorar las perspectivas económicas generales, podrían registrarse tasas de inflación anuales de 8%, o algo menos.

En todo caso, algunos elementos de juicio adicionales sugieren que esos vaticinios de inflación decreciente pueden ser laboriosos de cumplir. Ello porque, por una parte, no será sencillo que los países centrales eliminen en plazos cortos las razones estructurales que inciden en las tensiones de los precios internos. Por otra, es sugerente que durante el período 1975-1978, a la vez que bajó el precio real del petróleo, el ritmo inflacionario de los países industrializados no descendió de 9% anual. Asimismo, en la experiencia posterior a 1974, solamente aquellas economías desarrolladas que registraron revaluaciones importantes de sus monedas (República Federal de Alemania y Japón) lograron un control más eficaz de las presiones de precios. Cabe anotar que durante el decenio de 1980 es improbable que se repita esa situación de revalorizaciones cambiarias - y de superávits corrientes en sus balances de pagos -, al menos con una intensidad comparable a la de los últimos años. 76/

Como consecuencia de las tendencias inflacionarias que continuarán manifestándose en los países industrializados, es previsible que los precios de sus exportaciones - de productos básicos y manufacturas - tendrán incrementos similares y no inferiores a las alzas de los precios internos. Por ese motivo, la posible evolución de la relación de precios del intercambio de los países en desarrollo no petroleros dependerá de si las cotizaciones nominales de sus exportaciones pueden seguir de cerca el ritmo inflacionario de las economías centrales, además de lo ya anotado para el el precio real del petróleo. Teniendo en cuenta su complejidad, en esta oportunidad parece preferible no pronunciarse sobre el tema.

difusión. Véase, por ejemplo, Estudio Económico de América Latina, 1974, Publicación de las Naciones Unidas, Nº de venta: S.76.II.G.1, septiembre de 1975, primera parte, capítulo I.

76/ Véase al respecto, Banco Internacional de Pagos, Fiftieth Annual Report, Basilea, junio de 1980, pp. 4 a 18.

4. La posición de América Latina: algunas consideraciones

Para cerrar esta sección dedicada al examen de las perspectivas de la economía mundial en el decenio de 1980, cabe agregar ciertos comentarios esencialmente cualitativos sobre la probable inserción de América Latina en ese marco global.

Parece claro que en relación a otras regiones en desarrollo los países latinoamericanos están en una situación de manifiesta ambivalencia. En efecto, en varios aspectos sus posibilidades de maniobra y de defensa frente a la coyuntura mundial desfavorable son comparativamente mejores y más amplias, sobre todo porque en las últimas tres décadas ha sido vigorosa y de mucho relieve la expansión experimentada por la capacidad productiva real y potencial de la región. 77/ Empero, de otro lado, esa "nueva" América Latina exhibe ciertas características que la hacen particularmente sensible a la trayectoria próxima de la economía mundial. Entre ellas pueden incluirse su creciente grado de internacionalización, tanto en las esferas comercial como en la financiera, y los problemas derivados del importante incremento de la deuda externa y de la presencia de fenómenos inflacionarios persistentes en numerosos países de la región. Asimismo, varias naciones latinoamericanas requieren dedicar una parte considerable de sus ingresos de divisas al financiamiento de importaciones de petróleo y sus derivados.

Por esas razones, las proyecciones sobre la evolución de la economía latinoamericana pueden estar sujetas a un mayor grado de incertidumbre y a un más amplio intervalo de niveles mínimo y máximo alcanzables que aquéllas correspondientes a otras regiones en desarrollo. Así, el ritmo de crecimiento finalmente logrado será muy dependiente del comportamiento de algunas variables externas fundamentales, principalmente de aquéllas vinculadas a la actividad económica de los países industrializados y a la facilidades de acceso encontradas en las áreas de comercio y financiamiento. 78/

77/ Para mayores antecedentes, véase, por ejemplo, Enrique V. Iglesias, "América Latina en el umbral de los años ochenta", Revista de la CEPAL, N° 9, diciembre de 1979, pp. 7-46.

78/ Nótese que, por el momento, solamente se está teniendo en cuenta el papel de las variables externas; en la tercera sección de esta parte se incorporará al análisis lo correspondiente a la dimensión interna de este asunto.

En el campo del comercio internacional, las posibilidades de expansión de las exportaciones latinoamericanas constituyen probablemente la expresión más nítida de la característica de ambivalencia que se hacía notar. Si durante el decenio de 1980 la recuperación del ritmo de crecimiento de los países desarrollado es pronta y sostenida, a la vez que en ellos no se acentúan las tendencias proteccionistas en curso y continúa y se amplía su proceso de creciente apertura, sería lógico que América Latina estuviera en mejores condiciones que otras regiones en desarrollo de ingresos más bajos para aprovechar las oportunidades dinámicas que ofrecería el comportamiento de las economías centrales. A la vez, en el caso inverso de conducta en esas economías, probablemente América Latina tendría que hacer frente a las más serias dificultades comparativas para lograr una expansión razonable de sus exportaciones.

La consideración del aspecto financiero permite reiterar también las incertidumbres que se ciernen sobre las perspectivas de América Latina. De un lado, se verifica que en el período posterior a 1974 la región ha logrado incorporarse plenamente a la utilización de financiamiento externo privado, tanto de fondos originados en los superávits en cuenta corriente de los países de la OPEP, como de aquéllos provenientes de algunos países industrializados superavitarios, al mismo tiempo que perdía considerable participación en el financiamiento de carácter oficial recibido.

De otro lado y como contrapartida, el crecimiento de la deuda externa total de los países no exportadores de petróleo de América Latina fue más violento que el registrado por todas las economías en desarrollo no petroleras, al pasar de aproximadamente 40 000 millones de dólares a fines de 1973 a 140 000 millones a fines de 1979. Simultáneamente, las condiciones de los préstamos utilizados por la región y sobre todo los de sus plazos medios de amortización, empeoraron notoriamente.

Por tales motivos, durante el decenio de 1980 América Latina puede verse relativamente más afectada que otras regiones en desarrollo por las dificultades derivadas del servicio de la deuda externa y, asimismo, por las evaluaciones que podrían realizar los bancos comerciales transnacionales sobre los posibles riesgos implícitos en la ampliación sustancial de su cartera de créditos en determinados países latinoamericanos.

Finalmente, en lo que se refiere a las inclinaciones inflacionarias, parece probable que América Latina constituya en los próximos años un campo más propicio que el resto del mundo en desarrollo para la propagación e intensificación de tensiones de precios gestadas en las economías industrializadas y en los mercados internacionales. En ese sentido, la más prolongada e intensa tradición

inflacionaria de la región da una indicación clara de las tendencias que podrían presentarse en cuanto a grado y modalidades de absorción de la inflación importada.

B. ALGUNOS ELEMENTOS DE COMPENSACION INFLUYENTES EN LAS PERSPECTIVAS DE LA ECONOMIA MUNDIAL

1. Antecedentes: Las negociaciones económicas internacionales

No obstante el examen realizado en la sección anterior sobre las poco alentadoras perspectivas de la economía mundial en el decenio de 1980, es factible que en el camino se vayan gestando y sumando fuerzas que lleven a contrarrestar aunque sea parcialmente las tendencias desfavorables ya comentadas. 79/

Una gran parte de esas fuerzas es de carácter genérico y se origina en el hecho fundamental de que nadie se beneficia con una economía mundial de pobre comportamiento. Por el contrario, a pesar de los conflictos naturales que necesariamente acompañan a los procesos de negociaciones internacionales, a la larga debería primar el concepto de intereses mutuos, en términos de su significado positivo esencial para el desarrollo y el adecuado funcionamiento de las relaciones económicas mundiales. 80/

En otros capítulos de este documento se revisa el estado actual de las negociaciones económicas internacionales, particularmente de las realizadas en los diversos foros de las Naciones Unidas, incluyendo desde aquellas generales orientadas al establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, a otras referidas a temas más específicos: productos básicos, energía, comercio, desarrollo, sistema monetario y finanzas. El progreso que se logre en esas negociaciones y en aquellas efectuadas en las Naciones Unidas y en otros foros, referentes no sólo a relaciones Norte-Sur sino que también a diversas formas de

79/ Aunque también podría sostenerse lo contrario, en el sentido de que está dentro de lo posible una alternativa en la que se acentuaran los aspectos negativos. Empero, al parecer esa alternativa sólo podría presentarse si surgieran problemas políticos globales a nivel mundial.

80/ Ese concepto ha sido vigorosamente planteado por la denominada Comisión Brandt en su reciente informe (véase North-South: a programme for survival, Pan Books Ltd., Londres, 1980, especialmente pp. 64-77). No sólo es aplicable a las relaciones Norte-Sur sino que también a todas las que tienen lugar en el escenario internacional.

cooperación horizontal en el Norte y en el Sur, constituirá un factor decisivo para la determinación del curso que finalmente registre la economía mundial durante el decenio de 1980.

Es necesario, por lo tanto, insistir en la importancia básica de las negociaciones económicas internacionales, a la vez que reconocer su elevado grado de dispersión y de indefinición. Sin embargo, independientemente de los logros y fracasos posibles en ese campo, lo que parece oportuno destacar en esta sección son ciertas condiciones concretas de funcionamiento de la economía mundial que, mantenidas y fortalecidas, pueden servir de mecanismos de compensación que permitan una corrección significativa de las tendencias descritas anteriormente.

2. El "dinamismo" de la crisis energética

Los efectos de la política de precios y de producción de la OPEP no solamente pueden inscribirse en la gestación de desequilibrios en la economía y en el comercio mundial, sino que también cabe considerar su connotación positiva.

Así, en primer lugar, pocas veces se aquilata debidamente que la nueva situación energética ha creado un amplio espacio para expandir y reorientar los esfuerzos de inversión tecnológicos mundiales. De esa manera, se han establecido significativos incentivos reales para la acumulación de capital, fortaleciendo un área estratégica en la que ha venido siendo débil el comportamiento registrado. En buena parte, los ingentes recursos de inversión y tecnológicos que están siendo y serán dirigidos hacia los rubros energéticos y afines, principalmente por las empresas transnacionales, deben llegar a configurar un factor de movilización fundamental para reaccelerar el crecimiento y la reestructuración de los países industrializados y de la economía mundial. 81/

A su vez, el cambio de los precios relativos de la energía ha establecido nuevas bases, más realistas y sólidas, para la asignación de recursos, particularmente en el campo de la conservación y creación de fuentes energéticas. Ese cambio ha resultado fundamental para hacer una apropiada evaluación social de la viabilidad de proyectos de inversión que en el pasado eran descartados porque no parecían competitivos con otros en los que se usaba intensamente energía artificialmente barata, sobre todo proveniente del petróleo. Este hecho favorece principalmente a los países en desarrollo que disponen de abundantes recursos energéticos de otros tipos, entre ellos hidroeléctricos y carboníferos.

81/ Este tema se examina especialmente en el informe de la OCDE, Interfutures, París, junio de 1979, Parte III.

Desde otro punto de vista, también han variado apreciablemente las ventajas comparativas para los productos naturales que compiten con productos sintéticos basados en el petróleo. Al respecto, en un informe reciente se sostiene que las perspectivas a plazo medio de productos agrícolas tales como algodón y caucho han mejorado notoriamente. 82/ En la práctica, este es un fenómeno que puede tener repercusiones más amplias y extenderse a un conjunto importante de productos básicos y sus subproductos, que directa o indirectamente eran competitivos de bienes en cuyos costos el reducido precio del petróleo tenía una alta ponderación.

En segundo término, el examen de la organización de la economía mundial en dos grupos de países, los desarrollados y los en desarrollo, muestra que entre estos últimos existen algunos fuertemente superavitarios y otros deficitarios en sus cuentas externas.

Solamente el reconocimiento de que, para funcionar normalmente, la economía mundial requiere de la estabilidad básica que brinda una operación triangular entre países desarrollados y en desarrollo superavitarios y deficitarios, puede impedir que se generen desajustes de consideración en los movimientos reales que dan vida al esquema de relaciones internacionales. A la vez, tiene que haber permanencia y normalidad en las corrientes financieras para que sea posible conciliar las posiciones de superávit en cuenta corriente con aquellas de déficit, tanto de países desarrollados como en desarrollo.

Esa estabilidad básica no descarta una flexibilidad mínima en la conducta de los grupos de países, sobre todo como consecuencia de las medidas de política que adopten. Así, por ejemplo, un volumen de producción petrolera relativamente estable en los países de la OPEP debería llevar a reducir el consumo de energía petrolera en los países industrializados, para dar margen a que este pueda aumentar en el Tercer Mundo. 83/ Con tal objeto, las políticas energéticas de los países desarrollados -incluyendo la determinación de los precios internos de los combustibles- deberían ser más realistas que hasta ahora. 84/

82/ Véase Naciones Unidas, Estudio Económico Mundial, op.cit., 1980, página 97.

83/ Sobre este y otros temas conexos, véase el artículo de David H. Pollock, Energy and development: the great challenge, versión preliminar (mimeografiada), 21 de marzo de 1980.

84/ En cuanto a los precios finales de los combustibles en las economías centrales, se ha detectado que en los últimos años su alza ha sido menor de lo previsible porque, hasta cierto punto paradójicamente, a

Puede destacarse, además, la trascendencia que tendrán las orientaciones que sigan los países de la OPEP en materia de crecimiento económico y social y, en consecuencia, de evolución de sus importaciones, así como de las modalidades de utilización de sus recursos financieros. Mientras más "desarrollistas" sea su comportamiento, traducido en crecientes volúmenes de importación y en usos de sus excedentes financieros más estables y diversificados que los correspondientes a depósitos a corto plazo en los bancos comerciales transnacionales, más se facilitaría y haría eficaz la operación triangular comentada.

En tercer y último lugar, cabe mencionar un elemento de compensación cuyo origen y desenvolvimiento han estado claramente vinculados a la denominada crisis energética y a la situación económica internacional que se fue materializando después de 1973, al irse gestando una liquidez internacional en rápido aumento que ha pasado a diferenciar los acontecimientos que ocurren en la esfera real de aquéllos que se presentan en la esfera financiera.

Por ese motivo, si bien es cierto que la abundante liquidez internacional genera problemas difíciles de manejar en los diferentes países (movimientos erráticos de capitales, excesivas fluctuaciones cambiarias y de los tipos de interés y pasividad de las políticas monetarias), 85/ también lo es que las tendencias recesivas que ahora enfrentan las economías industrializadas y aquéllas en desarrollo tienen lugar en medio de una amplia disponibilidad mundial de recursos financieros, situación distinta a la que con frecuencia se presentó en otras épocas. Por ello, las limitaciones actuales de acceso al crédito externo son más bien de carácter selectivo que global, aspecto que ya fue señalado en la sección anterior.

En definitiva, la expansión de la liquidez internacional y la necesidad de utilizarla para dar coherencia al funcionamiento del sistema financiero mundial lleva al establecimiento de tendencias expansivas en la oferta financiera que, en buena medida, tienden a contrarrestar movimientos depresivos cuyo origen está en la oferta real y en las políticas aplicadas para actuar sobre ella.

la par que subía el precio internacional del petróleo se redujeron los tributos internos a los combustibles. Véase Banco Mundial, op.cit., 1980, p. 15.

85/ Y probablemente, desde un punto de vista más general, a la gestación de presiones inflacionarias en la economía mundial.

3. La creciente integración de la economía mundial

De acuerdo con los antecedentes que se comentaron anteriormente, quedó una vez más en evidencia que el rápido crecimiento de la economía mundial durante el decenio de 1960 -y hasta 1973 inclusive- estuvo asociado con una expansión vigorosa, a un ritmo proporcionalmente mayor, del comercio internacional; las tasas anotadas fueron de alrededor de 5% y 8%, respectivamente. Detrás de esas tendencias hubo una creciente integración comercial entre los países industrializados a través de un proceso que se aceleró a partir de 1958; en ese año, ellos acordaron el retorno a la libre convertibilidad monetaria y empezaron a poner en práctica varias medidas de liberalización comercial adoptadas en el seno del GATT.

Desde 1958 y hasta 1972 inclusive, es decir, antes del cambio fundamental en las relaciones económicas mundiales que significó la política petrolera de los países de la OPEP iniciada en 1973, era meritorio que el principal elemento dinámico lo constituía el comportamiento de los propios países industrializados. Así, su participación en el total de las importaciones mundiales subió sostenidamente y pasó de 64% en 1958 a 72% en 1972, para bajar posteriormente a 68% en 1978. (Véase el cuadro 43).

Mientras tanto, entre 1958 y 1972 bajaron las proporciones de los países en desarrollo exportadores de petróleo y de los no exportadores de petróleo; por su parte, en el período 1972-1978 hubo un significativo y previsible incremento de la participación de las naciones petroleras y, además, subió moderadamente la de los países en desarrollo no exportadores de petróleo.

Entre los países industrializados, los incrementos de importaciones registrados entre 1958 y 1972 por algunos de los países de mayor tamaño relativo, particularmente por Alemania, Japón y Francia, fueron decisivos en la movilización de las importaciones mundiales. También fue notable el caso de los Estados Unidos que, a pesar del crecimiento comparativamente lento de su economía, aumentó su participación en las importaciones mundiales de 14% en 1958 a más de 15% en 1972. A la inversa, en el Reino Unido el escaso incremento de la actividad productiva se reflejó en una fuerte merma de su participación en las importaciones mundiales, de cerca de 11% en 1958 a algo más de 7% en 1972.

Sin embargo, además de la vinculación existente entre los diferentes ritmos de crecimiento de los países industrializados y el curso de sus importaciones, lo que influyó más directamente en su ascendente grado de integración fue la conducta seguida en cuanto a la apertura al comercio internacional. Ella respondió primordialmente a

COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES CIF

(Miles de millones de dólares y porcentajes del total)

| | 1958 | | 1968 | | 1972 | | 1978 | |
|--|--------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|-----------------|----------------|-----------------|
| | Valor | Porcen- taje | Valor | Porcen- taje | Valor | Porcen- taje | Valor | Porcen- taje |
| <u>Total mundial</u> | <u>101.1</u> | <u>100.0</u> | <u>226.5</u> | <u>100.0</u> | <u>389.2</u> | <u>100.0</u> | <u>1 231.3</u> | <u>100.0</u> |
| Países industrializados <u>a/</u> | 65.0 | 64.3 | 159.9 | 70.6 | 281.9 | 72.4 | 836.7 | 68.0 |
| Estados Unidos | 14.6 | 14.4 | 35.3 | 15.6 | 58.9 | 15.1 | 183.1 | 14.9 |
| Alemania | 7.6 | 7.5 | 20.3 | 9.0 | 40.4 | 10.4 | 121.8 | 9.9 |
| Japón | 3.0 | 3.0 | 13.0 | 5.7 | 23.9 | 6.1 | 79.9 | 6.5 |
| Francia | 5.6 | 5.5 | 14.0 | 6.2 | 27.0 | 6.9 | 81.8 | 6.6 |
| Reino Unido | 10.7 | 10.6 | 19.0 | 8.4 | 28.2 | 7.2 | 78.6 | 6.4 |
| Otros países desarrollados <u>b/</u> | 9.4 | 9.3 | 21.5 | 9.5 | 35.4 | 9.1 | 96.6 | 7.8 |
| Países en desarrollo exportadores de petróleo | 5.2 | 5.1 | 7.5 | 3.3 | 13.7 | 3.5 | 102.4 | 8.3 |
| Países en desarrollo no exportadores de petróleo | 21.5 | 21.3 | 37.6 | 16.6 | 58.2 | 15.0 | 195.6 | 15.9 |

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI), International Financial Statistics, 1979.a/ Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Noruega, Países Bajos, Reino Unido, Suecia y Suiza.b/ De Europa y, además, Australia, Nueva Zelanda y Sudáfrica.

las modalidades y a la profundidad del creciente intercambio comercial entre esas economías, sobre todo de aquellos bienes manufacturados de tecnología más avanzada producidos y comercializados, en elevada proporción, por empresas transnacionales. En cambio, no ha ocurrido lo mismo con respecto a los bienes producidos por los países en desarrollo, para los cuales la apertura ha sido más cautelosa y se ha dado en un marco proteccionista determinado por las políticas de los centros; a la vez, las empresas transnacionales establecidas en la periferia han mostrado poca vocación como unidades exportadoras y bastante más como importadoras.

Al examinar la evolución de los coeficientes de apertura 86/ sobresale la curva ascendente registrada por

86/ Han sido estimados por el Banco Internacional de Pagos sobre la base de cifras expresadas en valores nominales. Por tal motivo, en esos cálculos se subestiman las progresivas aperturas registradas en los últimos veinte años en países como Alemania y Japón, en los cuales los precios de exportación y, principalmente, de importación han aumentado más lentamente que los internos.

países industrializados de tamaño considerable, como Canadá, Francia, Alemania, Italia y el Reino Unido. En 1978 estos alcanzaron coeficientes de exportación/importación relativamente elevados -entre 20% y 30% de su producto nacional bruto- los que deberían admitir más ampliación, dada su trayectoria en los últimos años y la experiencia de otros países desarrollados, sobre todo europeos, que han alcanzado valores comparables más altos. (Véase el cuadro 44). De otro lado, lo que destaca nítidamente es la fuerte apertura registrada por la economía de los Estados Unidos que, partiendo de coeficientes muy bajos (inferiores al 5% de su producto), ha seguido un curso en sus relaciones con el exterior que la ha llevado a registrar valores comparativos en torno al 10%.

Con el propósito de dar una idea de la potencialidad dinámica para el comercio mundial que significan la continuación y el fortalecimiento de una creciente apertura de los Estados Unidos, en el cuadro 45 se ha considerado una opción teórica para la evolución de las importaciones estadounidenses suponiendo que su coeficiente, sin modificar las importaciones efectivas de petróleo, hubiera tenido un crecimiento más moderado que el realmente registrado atendiendo a lo que había sido su conducta en los períodos anteriores. De esa manera se obtiene que en 1978 las importaciones estadounidenses "adicionales", por sobre la tendencia "normal" teórica, fueron iguales a unos 35 000 millones de dólares, o sea, equivalentes por sí solas al 3% del total mundial.

En otros términos, teniendo en cuenta el enorme tamaño relativo de la economía de los Estados Unidos y su coeficiente hasta ahora bajo de apertura al comercio internacional -a pesar del incremento anotado durante el decenio de 1970- es indudable que para las perspectivas del comercio y del crecimiento mundial puede ser un elemento activador de gran trascendencia el que ese país prosiga y acelere su progresiva integración en la economía internacional. 87/ No obstante, para que los efectos favorables de

87/ Desde otra perspectiva más amplia, puede tenerse en consideración, por ejemplo, lo señalado por el Sr. William Miller, ex-Secretario del Tesoro de los Estados Unidos: "Igualmente importante para lograr nuestros objetivos económicos internos es la acción tendiente a asegurar que se mantenga la economía mundial abierta y en expansión a la cual nuestra salud económica se halla tan estrechamente ligada. Los Estados Unidos han pasado a depender enormemente del comercio y las corrientes financieras mundiales. La proporción del producto económico estadounidense correspondiente a las exportaciones se ha duplicado casi en el último decenio, de 6.4% en 1970 a más de

VARIOS PAISES: APERTURA AL COMERCIO INTERNACIONAL

| | Promedio de exportaciones más importaciones de bienes y servicios como porcentaje del producto nacional bruto | | |
|----------------------------------|---|------|------|
| | 1958 | 1968 | 1978 |
| Alemania, (República Federal de) | 20 | 21 | 26 |
| Bélgica | 31 | 39 | 51 |
| Canadá | 18 | 21 | 25 |
| Estados Unidos | 5 | 5 | 10 |
| Francia | 13 | 14 | 20 |
| Italia | 12 | 16 | 24 |
| Japón | 11 | 10 | 10 |
| Países Bajos | 47 | 44 | 47 |
| Reino Unido | 20 | 21 | 29 |
| Suecia | 23 | 22 | 28 |
| Suiza | 27 | 30 | 34 |

Fuente: Banco Internacional de Pagos, Fiftieth Annual Report, Basilea, junio de 1980, p. 19.

tal comportamiento se repartan más equilibradamente entre los diversos grupos de países de la economía mundial, esa integración no sólo debe ser horizontal, alcanzando preponderantemente al bloque de países industrializados y a ciertas economías de planificación centralizada.

12% a comienzos de los años ochenta. Hoy, una de cada siete ocupaciones industriales y uno de cada tres acres de tierra agrícola de los Estados Unidos, producen para la exportación. Los bienes importados desde materias primas hasta bienes de capital muy sofisticados, se hallan fuertemente entrelazados en todas las fases de la actividad económica. La inversión internacional se ha convertido en un factor de gran importancia para la producción estadounidense, tanto en el país como en el extranjero. Uno de cada tres dólares de utilidades de empresas estadounidenses deriva de las actividades internacionales de firmas de los Estados Unidos". (Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, Department of the Treasury News, Washington, D.C., 4 de septiembre de 1980, pp. 1 y 2).

Cuadro 45

ESTADOS UNIDOS: EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES

(Miles de millones de dólares)

| | 1958 | 1968 | 1972 | 1978 |
|---|-------|-------|---------|---------|
| Importaciones cif | 14.6 | 35.3 | 58.9 | 183.1 |
| Petróleo | 1.6 | 2.3 | 4.3 | 41.6 |
| Otras importaciones | 13.0 | 33.0 | 54.6 | 141.5 |
| Producto nacional bruto | 448.9 | 868.5 | 1 171.1 | 2 127.6 |
| Coefficiente de importaciones (porcentaje) | 3.3 | 4.1 | 5.0 | 8.6 |
| Coefficiente de importaciones no petroleras (porcentaje) | 2.9 | 3.8 | 4.7 | 6.7 |
| Estimación de importaciones teóricas | 14.6 | 35.3 | 55.8 | 148.0 |
| a) Importaciones no petroleras | 13.0 | 33.0 | 51.5 | 106.4 |
| Coefficiente de cálculo (4.4% en 1972 y 5% en 1978) | | | | |
| b) Importaciones petroleras | 1.6 | 2.3 | 4.3 | 41.6 |
| "Creación" de comercio | - | - | 3.1 | 35.1 |

Fuente: FMI, International Financial Statistics, 1979, y estimaciones de la CEPAL.

En efecto, uno de los desafíos para los ochenta será lograr que los beneficios derivados de la creciente apertura de los Estados Unidos se extiendan también hacia los países en desarrollo, es decir, en una dimensión vertical. Ese es un objetivo prioritario que está vinculado a otros aspectos fundamentales, entre ellos los referentes al proteccionismo de los Estados Unidos, al comportamiento de sus empresas transnacionales y a las relaciones económicas entre ese país y América Latina.

Por último, en el caso del Japón su actual coeficiente de exportación/importación, algo superior a 10%, parece bajo tanto en consideración a la capacidad y estructura productiva del país, como en comparación con los valores registrados en otras naciones industrializadas. Dadas las modalidades de vigorosa relación con el exterior de la economía japonesa, su proporción de apertura podría asemejarse más a la de los países europeos grandes que a la de los Estados Unidos. En el bajo coeficiente señalado parecen estar influyendo las prácticas proteccionistas observadas en el Japón, que son de trascendencia en el campo

arancelario y en el no arancelario, según se aprecia en la sección dedicada al análisis de ese tema.

Por tales razones, para introducir otro elemento dinámico en la actividad comercial y económica mundial durante el decenio de 1980, sería positivo que se acelerara el proceso de integración del Japón en la economía internacional, a través de la adopción de medidas de política que permitan aumentar considerable y sostenidamente su coeficiente de exportación/importación. Para aplicar esa estrategia probablemente sería necesario que se establecieran vinculaciones más directas y sólidas que hasta ahora entre la expansión del mercado interno japonés y la trayectoria de las importaciones del país.

C. ORIENTACIONES PARA LA INCORPORACION DE AMERICA LATINA EN EL ESCENARIO MUNDIAL

Interesa examinar ahora las probables opciones que América Latina tendría abiertas para delinear aquellas modalidades de inserción internacional que le permitirían acomodarse mejor -es decir, y como se señaló anteriormente, aprovechando al máximo sus propias potencialidades de desarrollo- en la coyuntura económica mundial que se vaya presentando durante el decenio de 1980. Para tal propósito, es indudable que tiene fundamental importancia la apropiada consideración de las limitaciones y de las parciales oportunidades que la tendencia de la economía mundial le ofrece.

Algunas cuestiones y advertencias de orden genérico pueden ser útiles a fin de dar un marco de referencia al conjunto de orientaciones para el relacionamiento externo de América Latina que se pretende esbozar. En primer lugar, para abordar la tarea se requiere la congruencia en el ámbito internacional, regional y nacional de las posiciones que se sostengan. En el plano externo, ello reitera la necesidad de que la región continúe elaborando una plataforma común de propuestas para la acción, que debería ser también armónica con los planteamientos básicos sustentados por todo el Tercer Mundo en el Grupo de los 77. Esa unidad programática no significa desconocer la diversidad de situaciones que se presentan entre los países latinoamericanos y entre todos los en desarrollo, ni su influencia sobre las formas diferentes en que les correspondería utilizar las medidas contenidas en la plataforma común.

En el plano interno de la región es indispensable la compatibilidad con los esquemas de integración subregionales existentes y con los lineamientos establecidos por las distintas economías latinoamericanas para las formas de ampliar y determinar la estructura de sus mercados nacionales.

En segundo término, otro aspecto atinente a la modalidad de inserción de América Latina y sus perspectivas para el decenio de 1980, consiste en aquilatar debidamente que en la actualidad la relación centro-periferia se plantea con respecto a una economía regional que se ha transformado apreciablemente. Ello se debe, como es obvio, a las consecuencias estructurales del desarrollo, hacia adentro, y particularmente de los avances de la industrialización.

Finalmente, es metodológicamente factible subdividir en tres apartados la revisión de las acciones que América Latina puede llevar a cabo para definir la naturaleza de sus relaciones económicas externas y encarar la situación internacional previsible para el decenio de 1980: i) la recomposición de las fuerzas dinámicas de su crecimiento, ii) la cooperación Sur-Sur, y iii) las relaciones Norte-Sur.

Este último tema se ha examinado casi en todas sus partes en los tres primeros capítulos del presente documento, y, por lo demás, en los últimos años se han estado considerando sistemáticamente en diversos trabajos de la CEPAL. ^{88/} Por lo tanto, en los acápites que siguen solamente se presentarán de manera sintética algunos elementos sobresalientes vinculados a los dos primeros temas propuestos, sin el ánimo de que ellos cubran todos los aspectos contenidos en exposiciones más detalladas sobre la materia.

1. La recomposición de las fuerzas dinámicas de crecimiento económico de la región

Desde principios de 1975 la CEPAL ha venido planteando que las débiles perspectivas de expansión de la economía y del comercio mundial hacían aconsejable reacondicionar las

^{88/} Véase, por ejemplo, CEPAL, América Latina en el umbral de los años 80, E/CEPAL/G.1106, 1979; El desarrollo económico y social y las relaciones externas de América Latina, E/CEPAL/1024/Rev.1, 1977; y En torno a las ideas de la CEPAL: Desarrollo, industrialización y comercio exterior, y Problemas de la industrialización en América Latina, Cuadernos de la CEPAL, N^{os}. 13 y 14, 1977. Asimismo, véase Enrique V. Iglesias, "América Latina en el umbral de los años 80", Revista de la CEPAL, N^o 9, diciembre de 1979; Exposición del Secretario Ejecutivo de la CEPAL en el decimoséptimo período de sesiones de la Comisión, reproducida en la Revista de la CEPAL, N^o 3, junio de 1977, pp. 254 a 287; y "Situación y perspectivas de la economía latinoamericana en 1975", Revista de la CEPAL, N^o 1, junio de 1976, pp. 75 a 96.

estrategias de desarrollo de la región, teniendo en cuenta principalmente que hacia mediados del decenio de 1970 finalizó un período, que se prolongó por alrededor de 15 años, durante el cual los países del centro y su intercambio comercial crecieron rápida y sostenidamente. 89/

En la actualidad, las proyecciones ya anotadas sobre el probable comportamiento futuro de la economía internacional hacen que sigan siendo pertinentes muchos de los planteamientos elaborados y formulados en los últimos años sobre las características esenciales que debería tener la orientación de la política de desarrollo de los países de la región. En esta oportunidad, parece útil tener nuevamente a la vista algunos de ellos.

Al respecto, como proposición central se ha indicado:

"En síntesis se trata de dar nuevas dimensiones al papel del mercado interno, sin perder la dinámica de la exportación al resto del mundo, y muy particularmente a la región latinoamericana. Se plantea, pues, un desarrollo sustentado nacional y regionalmente, con el fin de acrecentar su eficiencia y su masa crítica de apoyo. Así podrá y deberá proyectarse vigorosamente hacia el resto del mundo para establecer y aprovechar un nuevo esquema de división internacional del trabajo".

"En el peso relativo de cada uno de esos focos de dinamismo tiene influencia importante la dimensión de las economías nacionales. Para los países menores continuará siendo decisiva la posibilidad de expansión externa, particularmente hacia los países de la región en lo que se refiere a productos no tradicionales. Para los mayores y más industrializados, el desarrollo de su demanda interna seguirá siendo el elemento crucial aunque el mercado regional y el externo constituyan bases de apoyo imprescindibles".

"La nueva estrategia implícita en esos términos debe ser evaluada tomando en consideración las tres fuentes de demanda señaladas". 90/

a) El mercado internacional

Sobre esa materia se ha planteado, y mantiene su validez, lo siguiente:

"Es usual que se presuma una especie de Ley de Say a nivel internacional, esto es, que todo lo que es

89/ Véase al respecto, Enrique V. Iglesias, "Situación y perspectivas de la economía latinoamericana en 1975", op.cit.

90/ Véase CEPAL, "En torno a ...", op.cit., Cuadernos de la CEPAL, N° 13, p. 43.

susceptible de exportarse en condiciones de eficiencia o competitivas podría y debería ser absorbido por clientes eventuales, en este caso, los países industrializados.

"Pero el asunto no es tan simple. Y por algo la cuestión del acceso a los mercados es un punto esencial en los planteamientos de la periferia, particularmente, como es obvio, por parte de sus economías más diversificadas.

"La postura contradictoria de las economías centrales en esta materia tiene raíces bien conocidas. Ellas también tienen sectores relativamente rezagados (dentro de su economía y frente a la competencia de exportadores de la periferia), y aunque éstos tienen un peso marginal en el conjunto, su poder de negociación político social, aislados o asociados con otros intereses o 'lobbys' puede ser apreciable. Dicho sea de paso, es corriente que el amago de sus posiciones -por razones meridianas- movilice preferentemente a las agrupaciones sindicales.

"Sea como sea, el problema existe y no puede ser soslayado o menospreciado en la discusión. Por otro lado, es transparente que los países centrales tienen posibilidades amplias para llevar a cabo los reajustes estructurales conducentes a un nuevo esquema de división internacional del trabajo ..." 91/

Es útil complementar estas cuestiones de naturaleza cualitativa recordando ciertos antecedentes más precisos sobre la posición y perspectivas del comercio internacional de la región.

Al término del decenio de 1970, algunas características principales definían el comercio exterior de América Latina. 92/ Las exportaciones de bienes y servicios alcanzaron a algo más de 80 000 millones de dólares, de manera que la proporción en relación al producto interno se aproximó a 12%. A partir de 1975 el volumen de exportaciones de la región se ha expandido en los rubros no tradicionales y, en menor escala en los tradicionales, con lo cual ha habido un sostenido incremento del coeficiente de exportaciones (de 10% al valor ya indicado). No obstante, en una perspectiva de mayor plazo, interesa considerar que ese coeficiente dista de haber retornado a los valores observados a comienzos de los decenios de 1950 y 1960.

Por otra parte, en 1979 las importaciones de bienes y servicios de América Latina fueron iguales a cerca de

91/ Véase CEPAL, "En torno ...", op.cit., Cuadernos de la CEPAL, Nº 13, pp. 43-45.

92/ La información que se proporciona a continuación comprende 19 países. Excluye Cuba y los países angloparlantes del Caribe.

90 000 millones de dólares, cifra que significó un coeficiente superior a 13% del producto interno. Después de las restricciones a las importaciones impuestas en 1975 y 1976 por varios países que enfrentaron dificultades para equilibrar su balance de pagos, el estilo de desarrollo imperante en la región ha estado significando una expansión de las importaciones más rápida que la del producto interno, tal como ocurrió en el período 1965-1973.

La estructura del comercio exterior latinoamericano es fuertemente asimétrica: la composición de las exportaciones y la de las importaciones son muy distintas entre sí, a diferencia de lo que ocurre en las economías desarrolladas. 93/ A pesar de que la exportación de manufacturas ha sido el elemento más dinámico, favorecido por el importante avance de los procesos de integración subregionales, las materias primas más los combustibles todavía representan alrededor de 85% del total exportado. En cambio, en el caso de las importaciones de bienes, aproximadamente dos terceras partes correspondieron a bienes de capital, bienes de consumo duraderos y productos intermedios.

Ahora bien, las perspectivas para el decenio de 1980 están condicionadas por la necesidad que tienen los países de la región de continuar aumentando, mesurada pero persistentemente, su coeficiente de exportaciones de bienes y servicios. En efecto, dada la tendencia moderadamente creciente del coeficiente de importaciones que es previsible y los egresos proyectados por pagos netos de utilidades e intereses, ello es requisito para evitar que el déficit en cuenta corriente de la región no supere, en valores comparables, a los de fines del decenio de 1970. De no ser así, conceptual y prácticamente será difícil obtener los elevados ingresos de capitales exigidos para el equilibrio del balance de pagos -particularmente a plazos más largos que los obtenidos hasta ahora- además de los serios problemas que ya significa el servicio de la deuda externa actual.

Para todos los países de la región no exportadores de petróleo (grandes, medianos y pequeños), expandir los ingresos por concepto de exportaciones es un objetivo laborioso de lograr, en primer lugar porque este debe sustentarse principalmente, como ocurrió en el decenio de 1970, en un mayor volumen de las ventas al exterior, y no en eventuales mejoramientos relativos de los precios internacionales para los principales productos básicos exportados por América Latina.

En segundo lugar, como ya se ha dicho, los diversos pronósticos sobre el comportamiento probable de las economías industrializadas durante el decenio de 1980 coinciden

93/ Véase al respecto, CEPAL, "América Latina en el umbral ...", op.cit., especialmente pp. 109 a 116.

en señalar que persistiría su pausado y errático crecimiento. A la vez, vale la pena recordar que esas economías están experimentando un resurgimiento del proteccionismo lo que se manifiesta esencialmente en la adopción de medidas no arancelarias que limitan, dificultan o impiden el acceso de productos extranjeros a sus mercados.

Finalmente, los productos básicos enfrentan una baja elasticidad-ingreso de la demanda, que se ha reflejado en la persistente caída registrada por la proporción que esos bienes representan en el total del comercio mundial. Por otra parte, las exportaciones de productos básicos con diferentes grados de elaboración y de manufacturas que exijan uso intensivo de mano de obra, rubros en los que América Latina tienen ventajas relativas, son muy sensibles a las acciones proteccionistas de los países desarrollados.

Por tales motivos, para que se materialicen las perspectivas de crecimiento de América Latina es indispensable una estrategia exportadora que le permita mantener o, más aún, reforzar las tendencias del coeficiente de exportaciones observadas en la segunda mitad del decenio de 1970. Esa estrategia debe sustentarse en varios elementos principales, entre los cuales cabe citar los siguientes: expansión y diversificación del sistema productivo interno, particularmente a través del apoyo a la industrialización; utilización de mecanismos de promoción de exportaciones; puesta en práctica de medidas para acelerar los procesos de integración y cooperación subregionales; intensificación de las diversas negociaciones en marcha destinadas a mejorar el acceso de las exportaciones latinoamericanas a los mercados de los países industrializados, y el fortalecimiento de la capacidad nacional de negociación con las empresas transnacionales.

b) El mercado regional

Como el análisis del comercio y la cooperación entre los países de América Latina se ha realizado en un documento dedicado especialmente a ese tema, 94/ aquí sólo se recordarán algunos aspectos.

El MCCA registró un aumento de la participación del comercio intrarregional en sus exportaciones totales que pasaron de 6.7% en 1960 a 17.4% en 1965, a 26.1% en 1970 y a 22.9% en 1978. En la ALALC las cifras fueron de 7.7% en 1960, 10.1% en 1970 y 13.0% en 1978.

También los otros dos esquemas de integración que surgieron en América Latina alrededor de 1968 -el Grupo Andino y la Comunidad del Caribe (CARICOM)- lograron

94/ Véase CEPAL, Integración y cooperación regionales en los años 80, E/CEPAL/G.1151, abril de 1981.

incrementar significativamente sus coeficientes de integración comercial, que inicialmente eran muy bajos. El Grupo Andino subió de 2.1% en 1970 a 4.4% en 1978, y en la CARICOM de 7.8% a 9.2% en el mismo período.

A partir de 1970, el comercio intrarregional modificó paulatinamente su composición debido al incremento de la participación de los productos manufacturados, que en valores corrientes se elevó del 50.1% en 1970 al 60.8% en 1978. Ello refleja un aumento entre esos dos años del 22.7% medio anual en el comercio intrarregional de manufacturas, tasa que supera largamente aquellas para las exportaciones totales a la propia región y a todo el mundo, respectivamente.

En síntesis, el mercado regional es importante cuantitativamente, pues a él se destinó en 1978 cerca del 16% de las exportaciones latinoamericanas -medidas a precios corrientes- y su participación seguramente aumentará durante el decenio de 1980. Desde un punto de vista cualitativo, es un mercado de gran trascendencia para las manufacturas, por lo que su expansión constituye un apoyo fundamental para los procesos de industrialización de los países latinoamericanos.

c) El mercado interno

Parece evidente que en la mayor parte de América Latina la demanda y el mercado internos constituyen el principal foco de dinamismo económico. Y con toda seguridad seguirán siéndolo en el futuro, quizás con más fuerza que en el pasado reciente.

Más que los aspectos globales considerados en otras ocasiones, interesa ahora destacar aquellos elementos particulares relacionados principalmente con la distribución de los ingresos y la asignación correspondiente de recursos. En otras palabras, para evaluar el papel del mercado interno en la recomposición de las fuerzas dinámicas es indispensable tener en cuenta los patrones y tendencias en la repartición de los frutos del desarrollo que han caracterizado la modalidad de crecimiento latinoamericano en los últimos lustros.

Examinando ese problema, en un trabajo de la CEPAL se señalaba lo siguiente:

"Si se juzga por el número de habitantes, América Latina y algún país en particular tienen un mercado bastante amplio. Pero esa amplitud es más aparente que real. Si se observa el comportamiento de la demanda de sectores sociales con distintos niveles de ingreso, se aprecia con claridad que solamente las personas con un ingreso por habitante superior a los 500 dólares anuales generan una demanda significativa de bienes industriales no alimenticios. Más del 80% de la demanda de manufacturas no

alimenticias de América Latina proviene de personas cuyo ingreso es superior a la cifra mencionada. La mitad de la población de América Latina tiene un ingreso inferior a 500 dólares". 95/

Sin embargo, no son únicamente consideraciones sociales las que obligan a evaluar esa faceta resultante del desarrollo regional. También están envueltas cuestiones económicas de mucha importancia. Una de ellas es el reconocimiento pleno de que el grado de expansión de la capacidad productiva en gran parte de América Latina torna cada vez más ilógico el dilema entre crecimiento y equidad; entre acrecentar la producción hoy y postergar para un mañana lejano una distribución menos desigual de los ingresos; y entre mantener o elevar la inversión y mejorar la participación de la mayoría de menores ingresos en la estructura del consumo. Tales antinomias sólo existen si se toma como referencia una imagen convencional poco apropiada de la estrategia y las políticas redistributivas, lo que no se justifica, ni conceptualmente ni examinando experiencias nacionales concretas.

Por otra parte y dependiendo también del tamaño relativo de los países de la región y del refuerzo que significa la integración económica, es evidente que la expansión sostenida de los mercados internos les permite establecer sobre bases más sólidas sus relaciones externas. Ello porque de esa manera se hacen menos vulnerables a las vicisitudes externas y, además, mejoran sus posibilidades de llegar a competir en los mercados internacionales.

2. La cooperación Sur-Sur

a) Antecedentes y perspectivas

Ampliando algunos conceptos expresados en el capítulo III, interesa reiterar que durante el decenio de 1980 deberían fortalecerse y ampliarse las relaciones económicas existentes entre las naciones en desarrollo, como una forma de buscar nuevos elementos dinámicos para su crecimiento y de aminorar los efectos negativos resultantes del proyectado lento desenvolvimiento de la economía mundial. La creciente cooperación interregional se vendría a sumar a las fuerzas ya examinadas -la cooperación regional y la expansión del mercado interno de los propios países en desarrollo- en la tarea de lograr para el Tercer Mundo un ritmo de desarrollo más rápido del que permitiría su inserción en una economía internacional dominada por el comportamiento pasivo de los centros. La cooperación entre las

95/ Véase, Juan Ayza, Gérard Fichet y Norberto González, Integración económica y sustitución de importaciones en América Latina, Fondo de Cultura Económica, México, D.C., 1975.

naciones de las diferentes regiones en desarrollo es parte de la búsqueda de un nuevo orden económico internacional, y uno de los elementos fundamentales de la Estrategia Internacional del Desarrollo para el decenio de 1980.

Como se señaló anteriormente, en los años setenta se mostraron las potencialidades reales de las vinculaciones entre los países del Sur. La voluntad de estos países de reducir su dependencia de los centros y de profundizar su propia interdependencia se ha traducido en acciones de países o grupos de países que han permitido alcanzar un mayor conocimiento mutuo, mejorar las comunicaciones y los transportes, establecer mecanismos financieros especiales, crear empresas conjuntas, materializar proyectos de cooperación técnica, transferir y desarrollar tecnologías propias y, desde luego, incrementar de manera significativa el comercio mutuo de bienes.

En el comercio Sur-Sur tienen hoy participación casi igual el intercambio dentro de las diferentes regiones y aquél entre las distintas regiones. Sin embargo, en el decenio de 1970 los elementos más dinámicos en las exportaciones de los países en desarrollo fueron los intercambios entre las regiones en desarrollo y, luego, el comercio intrarregional, el que a su vez aumentó más rápidamente que las exportaciones a los países desarrollados.

Los antecedentes disponibles sobre el intercambio comercial de América Latina con el resto de los países en desarrollo hacen prever que durante el decenio de 1980 podría tener lugar una significativa y sostenida expansión del comercio interregional.

En efecto, en el cuadro 46 se aprecia que entre 1970 y 1978 las exportaciones latinoamericanas al conjunto de los otros países en desarrollo elevaron su participación en el total de las exportaciones de la región de 2% a 5% en 1978. 96/ Esta última cifra parece aún relativamente baja, y puede elevarse de manera importante en el transcurso de los años ochenta. Esta impresión se ve sustentada por el hecho de que si se las compara con las importaciones totales de los países en desarrollo (excluida América), las exportaciones latinoamericanas a esos países solamente representaron el 1.4% en 1978, coeficiente igual al registrado en 1974 y levemente superior al de 1970. (Véase el cuadro 47).

96/ Como en otras oportunidades, las cifras recopiladas en los cuadros 46, 47 y 48 consideran a la agrupación América en desarrollo, que es ligeramente distinta a América Latina. (Véase la nota a/ del cuadro 46).

AMÉRICA EN DESARROLLO/ ESTRUCTURA DE SUS EXPORTACIONES AL RESTO DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

(Millones de dólares fob)

| Grupo de productos | Año | Exportaciones totales al mundo | Exportaciones al resto de países en desarrollo | Exportaciones al resto de los países en desarrollo como porcentaje del total exportado al mundo |
|--|------|--------------------------------------|---|---|
| | | (1) | (2) | (3) |
| Total (I+II) | 1970 | 17 090 | 367 | 2.1 |
| | 1974 | 49 439 | 1 637 | 3.3 |
| | 1978 | 64 856 | 3 176 | 4.9 |
| 1. Alimentos y materias primas agrícolas | 1970 | 8 260 | 256 | 3.1 |
| | 1974 | 17 493 | 687 | 3.9 |
| | 1978 | 27 688 | 1 569 | 5.7 |
| 2. Minerales y metales no ferrosos | 1970 | 3 080 | 4 | 0.1 |
| | 1974 | 5 384 | 70 | 1.3 |
| | 1978 | 5 755 | 103 | 1.8 |
| 3. Combustibles | 1970 | 3 720 | 55 | 1.5 |
| | 1974 | 19 894 | 117 | 0.6 |
| | 1978 | 20 239 | 700 | 3.5 |
| I. Productos primarios (1+2+3) | 1970 | 15 060 | 315 | 2.1 |
| | 1974 | 42 771 | 1 471 | 3.4 |
| | 1978 | 53 682 | 2 372 | 4.4 |
| II. Productos manufacturados | 1970 | 1 975 | 51 | 2.6 |
| | 1974 | 6 508 | 161 | 2.5 |
| | 1978 | 10 878 | 758 | 7.0 |

Fuente: Naciones Unidas, Boletín mensual de estadística y Supplement to the World Trade Annual, varios números.

a/ Incluye a los países miembros de la ALALC, el Mercado Común Centroamericano y Antillas Neerlandesas, Bahamas, Barbados, Bermuda, Cuba, Groenlandia, Guadalupe, Guayana Francesa, Guyana, Haití, Islas Vírgenes, Jamaica, Martinica, Panamá, República Dominicana, Surinam y Trinidad y Tabago.

Mientras tanto, las importaciones de América en desarrollo desde otras regiones en desarrollo, como proporción de las importaciones totales de la región, subieron de 3% en 1970 a 15% en 1974, para mantenerse en un valor cercano al último indicado en 1978. (Véase el cuadro 48). Según se aprecia, lo ocurrido con los combustibles fue el elemento determinante en tal tendencia.

El intercambio comercial entre América Latina y el resto del mundo en desarrollo es deficitario para la región; en 1978 el déficit ascendió a unos 8 000 millones de dólares, valor equivalente a alrededor de 80% de las importaciones de combustibles. También hubo déficit por más de 300 millones de dólares en el comercio de

manufacturas, frente a importaciones latinoamericanas ascendentes a cerca de 1 100 millones de dólares. La existencia de esos saldos negativos y la posibilidad de reducirlos constituyen un incentivo más para fortalecer el intercambio comercial entre América Latina y los otros países en desarrollo.

Según se indicó antes, son promisorias las perspectivas de que en los próximos años aumente considerablemente la afluencia directa de préstamos y de inversiones desde los países en desarrollo de la OPEP hacia la naciones no petroleras del Tercer Mundo, las cuales, en buen número, estarán generando déficits persistentes en la cuenta corriente de su balance de pagos. En particular, hay muchas posibilidades de que en el futuro los préstamos e inversiones de esa clase hacia América Latina se incrementen, y ya han tenido lugar iniciativas concretas en esa dirección.

En otra esfera, las experiencias de cooperación de Argentina y Brasil con diversos países de Africa ponen de relieve las posibilidades de colaboración en materia de tecnología. Las tecnologías "intermedias" disponibles en los países latinoamericanos para su operación en otros países en desarrollo resultan especialmente adecuadas, sobre todo en comparación con aquellas tecnologías que se intentan transferir desde los países centrales.

b) Un programa de acción para la cooperación Sur-Sur

Los diferentes aspectos señalados han llevado a los países en desarrollo a profundizar la búsqueda de formas sistemáticas de acción conjunta. A partir de la Conferencia sobre Cooperación Económica entre los Países en Desarrollo, celebrada en Ciudad de México, en 1976; la

Cuadro 47
INTERCAMBIO COMERCIAL ENTRE AMÉRICA EN DESARROLLO²
Y EL RESTO DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO
(Millones de dólares feb)

| Año | Importaciones totales de los países en desarrollo (excluido los de América) (1) | Exportaciones de América en desarrollo a otros países en desarrollo (2) | (2)/(1) (porcentaje) (3) | Exportaciones totales de los países en desarrollo (excluido los de América) (4) | Importaciones de América en desarrollo desde otros países en desarrollo (5) | (5)/(4) (porcentaje) (6) |
|------|---|--|--------------------------------|---|---|--------------------------------|
| 1970 | 38 699 | 367 | 1.0 | 37 810 | 605 | 1.6 |
| 1974 | 116 366 | 1 637 | 1.4 | 176 025 | 6 467 | 4.8 |
| 1978 | 222 669 | 3 176 | 1.4 | 235 946 | 11 235 | 4.8 |

Fuente: Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística y Supplement to the World Trade Annual, varios números.

2/ Incluye los mismos países que el cuadro 46.

Cuadro 48

AMERICA EN DESARROLLO^a: ESTRUCTURA DE SUS IMPORTACIONES DESDE EL RESTO DE LOS PAISES EN DESARROLLO

(Millones de dólares fob)

| Grupo de productos | Año | Importaciones totales desde el mundo | Importaciones desde el resto de los países en desarrollo | Importaciones totales desde el resto de los países en desarrollo como porcentaje del total importado desde el mundo |
|--|------|--|---|--|
| | | (1) | (2) | (3) |
| Total (I+II) | 1970 | 18.400 | 605 | 3.3 |
| | 1974 | 55.433 | 8 467 | 15.3 |
| | 1978 | 76 599 | 11 235 | 14.7 |
| I. Alimentos y materias primas agrícolas | 1970 | 2 695 | 74 | 2.7 |
| | 1974 | 7 173 | 206 | 2.9 |
| | 1978 | 9 300 | 255 | 2.7 |
| 2. Minerales y metales no ferrosos | 1970 | 555 | 18 | 3.2 |
| | 1974 | 1 654 | 151 | 9.1 |
| | 1978 | 1 814 | 101 | 5.6 |
| 3. Combustibles | 1970 | 1 840 | 391 | 21.3 |
| | 1974 | 13 595 | 7 654 | 56.3 |
| | 1978 | 17 039 | 9 909 | 58.2 |
| I. Productos primarios (1+2+3) | 1970 | 5 090 | 486 | 9.5 |
| | 1974 | 22 422 | 8 011 | 35.7 |
| | 1978 | 28 153 | 10 265 | 36.6 |
| II. Productos manufacturados | 1970 | 12 890 | 111 | 0.9 |
| | 1974 | 32 087 | 452 | 1.4 |
| | 1978 | 47 373 | 1 088 | 2.3 |

Fuente: Naciones Unidas, Boletín censual de estadística y Supplement to the World Trade Annual, varios números.

^a/ Incluye los mismos países que los cuadros 46 y 47.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Cooperación Técnica entre los Países en Desarrollo, celebrada en Buenos Aires, en 1978, y la IV Reunión Ministerial del Grupo de los 77, realizada en Arusha, en 1979, se ha dado comienzo a diversas actividades conjuntas de los países del Tercer Mundo que se han traducido en orientaciones y decisiones en varios foros internacionales, especialmente en el seno de organizaciones de las Naciones Unidas. Se ha ido dando forma así no sólo a principios que guíen la acción de los países en desarrollo en su cooperación recíproca sino que, también, a prioridades para la acción y a mecanismos concretos para llevarla a cabo.

La voluntad del Sur de aumentar las acciones conjuntas se vió particularmente reflejada en la Reunión Ministerial del Grupo de los 77, donde se aprobó el Primer Plan de Acción a corto y mediano plazo para las prioridades globales en materia de Cooperación Económica entre Países en Desarrollo. Ahí se estableció que la cooperación económica recíproca "es un elemento clave de una estrategia de autoconfianza colectiva y que, por ello, se convierte tanto en parte indispensable como en instrumento para los cambios estructurales que requiere un proceso equilibrado y equitativo de desarrollo económico mundial, que introduzca un nuevo sistema de relaciones basadas en el interés mutuo y en soluciones de aveniencia". De otro lado, se señaló que la acción conjunta por parte de los países en desarrollo "reforzará su capacidad de negociación con los países desarrollados y reducirá su dependencia de éstos"; que "la intensificación de los vínculos comerciales y económicos entre los países en desarrollo forma parte del cambio estructural necesario para una división internacional del trabajo más racional, que llevará a una utilización más eficaz de los recursos mundiales"; y que la "cooperación económica más intensa entre los países en desarrollo beneficia a la economía internacional en su conjunto". Finalmente, reafirmó que la cooperación económica mutua, "por ser una materia que concierne primordialmente a los países en desarrollo, debe ser formulada y aplicada por ellos mismos, a los niveles subregional, regional, interregional y mundial". 97/

De las áreas de interés definidas en la Conferencia de México, el Primer Plan de Acción aprobado en Arusha seleccionó nueve de ellas para adoptar las primeras medidas de cooperación recíproca: sistema global de preferencias comerciales entre los países en desarrollo (SGPC); coordinación entre las organizaciones comerciales estatales (OCE); establecimiento de empresas multinacionales de comercialización (EMC); fortalecimiento de la integración y la cooperación económica en el plano subregional, regional e interregional; cooperación en la transferencia y desarrollo de tecnología; países menos adelantados; países en desarrollo sin litoral e insulares; cooperación monetaria y financiera; y empresas multinacionales de producción entre países en desarrollo (EMP). Además, en la Reunión Ministerial de Arusha se reiteró que la cooperación técnica es un instrumento fundamental para el impulso de la cooperación económica entre países en desarrollo, razón

97/ Véase UNCTAD, Programa de Arusha para la autoconfianza colectiva y marco para las negociaciones (UNCTAD(V), 28 de febrero de 1979), documento TD/236, Manila, mayo de 1979, pp. 8 y 9.

por la cual se consideró necesaria la pronta y efectiva instrumentación del Plan de Acción de Buenos Aires y de las resoluciones respectivas aprobadas en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Cooperación Técnica en Países en Desarrollo celebrada en dicha ciudad.

Con posterioridad, se estableció que el sistema global de preferencias comerciales, las empresas de comercialización estatales y las empresas multinacionales de comercialización, constituirán las esferas prioritarias de acción cooperativa.

Ahora bien, por los avances realizados hasta la fecha, así como por su trascendencia, se recordará aquí en especial el sistema global de preferencias comerciales entre los países en desarrollo. Después de numerosos trabajos técnicos preparados por la UNCTAD y de diversas reuniones regionales y mundiales, el sistema global ha entrado a la etapa de negociación. Las bases aprobadas por los países en desarrollo definen el marco dentro del cual se desenvolverán la negociaciones conducentes al establecimiento del SGPC.

El sistema de preferencias diseñado es global en tres aspectos; procura incluir a todos los países en desarrollo, a todos los tipos de productos y a todos (o los más importantes) instrumentos de política comercial. En ese sentido, se ha convenido que el SGPC debería incluir metas indicativas para el aumento de los intercambios recíprocos, preferencias arancelarias y no arancelarias, medidas comerciales directas (como los contratos a mediano y largo plazo y las compras estatales), acuerdos sectoriales, normas de origen de las mercaderías, cláusulas de salvaguardia, normas contra la competencia desleal y otras disposiciones que se estiman fundamentales para los sistemas de preferencias comerciales. Más aún, se ha acordado que los mecanismos anteriores deberían relacionarse cada vez más con otras medidas en las esferas de la producción, la comercialización, los pagos, la financiación y el transporte.

De otro lado, se ha establecido que el SGPC debe considerar especialmente las situaciones que plantean las agrupaciones económicas regionales y, asimismo, los países menos adelantados, sin litoral e insulares. Para las primeras se busca el fortalecimiento y ampliación del sistema y, desde luego, se ha establecido que las preferencias recíprocas que se convengan entre los miembros de esas agrupaciones seguirán siendo exclusivas para ellos. Con respecto a los países que se encuentran en el segundo caso, se persigue establecer un tratamiento de excepción que considere adecuadamente sus problemas específicos, y procure contribuir a su solución.

En definitiva, cabe reiterar que el sistema global de preferencias comerciales concebido según las bases aprobadas por los ministros en Arusha y complementadas en reuniones posteriores, se encuentra estrechamente vinculado con las demás medidas previstas para acentuar la cooperación económica Sur-Sur. Por la amplitud y significación de las bases acordadas, el establecimiento del SGPC puede llevar a instaurar un verdadero sistema económico para los países en desarrollo, que permitiría fortalecer las vinculaciones comerciales entre los países en desarrollo y en numerosos otros campos de la actividad económica. Además, la puesta en práctica del SGPC podría servir de incentivo principal para emprender las demás actividades previstas en el Plan de Acción de Arusha, y se transformaría así en un instrumento fundamental de la cooperación entre los países del Tercer Mundo, con efectos positivos en las relaciones económicas de éste con las naciones industrializadas.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro A
AMERICA EN DESARROLLO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES SEGUN DESTINO
(Millones de dólares FOB)

| Destino Grupos de productos | Año | Mundo | América en desarrollo a/ | Resto del mundo | Países desarrollados | | | | | Países de economía centralmente planificada | | | | Países en desarrollo | | | | |
|--|------|--------|-----------------------------|-----------------|----------------------|-------------------|----------------|--------|-------|---|-------------|-----------|---------|-------------------------|--------|-------------------------------|---------------|---------|
| | | | | | Total | Comun. Europea/b/ | Estados Unidos | Canadá | Japón | Total | oriental c/ | Soviética | Asia d/ | Total (incluye América) | África | Asia (excluido Medio Oriente) | Medio Oriente | Oceanía |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Total (CUCI 0-9) | 1970 | 17 090 | 2 060 | 14 230 | 12 660 | 4 130 | 5 680 | 545 | 950 | 1 130 | 501 | 513 | 105 | 3 230 | 115 | 215 | 57 | - |
| | 1971 | 17 516 | 3 131 | 14 367 | 12 984 | 4 171 | 5 816 | 529 | 921 | 821 | 387 | 595 | 39 | 3 000 | 136 | 257 | 76 | - |
| | 1972 | 19 874 | 3 456 | 16 416 | 14 795 | 4 780 | 6 990 | 642 | 1 056 | 974 | 416 | 599 | 155 | 4 027 | 156 | 309 | 101 | 1 |
| | 1973 | 20 520 | 3 066 | 17 454 | 15 256 | 4 648 | 7 605 | 648 | 1 026 | 1 064 | 425 | 618 | 925 | 4 221 | 162 | 320 | 101 | 1 |
| | 1974 | 20 499 | 2 713 | 17 786 | 15 739 | 4 901 | 7 839 | 641 | 971 | 2 274 | 2 925 | 584 | 1 405 | 556 | 11 349 | 796 | 331 | 21 |
| | 1975 | 47 845 | 9 300 | 38 545 | 31 800 | 8 242 | 17 057 | 1 666 | 1 886 | 4 086 | 923 | 2 930 | 233 | 11 511 | 964 | 290 | 606 | 1 |
| | 1976 | 55 674 | 10 635 | 45 039 | 36 650 | 9 896 | 19 405 | 1 856 | 2 392 | 5 282 | 1 267 | 3 426 | 426 | 12 267 | 1 013 | 400 | 847 | 3 |
| | 1977 | 60 905 | 12 253 | 48 652 | 40 660 | 11 253 | 21 110 | 1 725 | 2 137 | 5 134 | 1 120 | 3 518 | 115 | 15 122 | 1 396 | 732 | 737 | 3 |
| | 1978 | 64 856 | 17 589 | 47 267 | 42 805 | 12 235 | 23 006 | 1 685 | 2 279 | 5 951 | 1 496 | 3 984 | 511 | 15 765 | 1 419 | 858 | 887 | 2 |
| | 1979 | 83 168 | 24 768 | 58 400 | 52 609 | 15 200 | 27 409 | 2 306 | 2 707 | 9 111 | 411 | 4 221 | 80 | 21 044 | 1 611 | 1 598 | 36 | - |
| Alimentos y materias primas agrícolas (CUCI 0-1+2+27-28-4) | 1970 | 8 260 | 768 | 7 492 | 6 283 | 2 592 | 2 634 | 92 | 499 | 660 | 313 | 322 | 27 | 1 114 | 83 | 204 | 70 | - |
| | 1971 | 8 171 | 757 | 7 416 | 6 573 | 2 592 | 2 634 | 92 | 499 | 660 | 313 | 322 | 27 | 1 114 | 83 | 204 | 70 | - |
| | 1972 | 9 715 | 874 | 8 841 | 7 506 | 3 277 | 2 755 | 94 | 573 | 814 | 356 | 523 | 133 | 1 292 | 97 | 255 | 67 | 1 |
| | 1973 | 13 441 | 1 115 | 12 326 | 10 030 | 4 352 | 3 196 | 100 | 1 501 | 1 501 | 500 | 740 | 261 | 1 693 | 225 | 344 | 221 | 1 |
| | 1974 | 17 403 | 1 511 | 15 892 | 12 172 | 4 296 | 5 112 | 200 | 1 160 | 2 573 | 544 | 1 393 | 336 | 2 803 | 596 | 222 | 450 | 15 |
| | 1975 | 18 259 | 1 832 | 16 427 | 11 552 | 4 563 | 5 906 | 200 | 1 048 | 3 557 | 672 | 2 727 | 158 | 3 156 | 541 | 198 | 564 | - |
| | 1976 | 21 187 | 1 785 | 19 404 | 14 314 | 5 705 | 5 130 | 196 | 984 | 2 636 | 677 | 2 483 | 276 | 3 596 | 578 | 300 | 396 | 1 |
| | 1977 | 26 190 | 2 271 | 24 019 | 17 360 | 7 560 | 7 613 | 213 | 1 187 | 4 515 | 1 262 | 2 800 | 433 | 5 512 | 669 | 586 | 483 | 3 |
| | 1978 | 27 688 | 2 478 | 25 210 | 18 206 | 7 957 | 6 366 | 249 | 1 137 | 5 394 | 1 206 | 3 744 | 444 | 6 046 | 466 | 634 | 443 | - |
| | 1979 | 33 080 | 159 | 32 928 | 2 757 | 1 171 | 929 | 61 | 363 | 1 668 | 72 | 86 | 10 | 161 | - | 4 | - | - |
| Minerales (en bruto y metalíferos) y metales no ferrosos (CUCI 27-28-50) | 1970 | 2 655 | 160 | 2 495 | 2 312 | 946 | 726 | 55 | 389 | 1 31 | 55 | 64 | 12 | 194 | 10 | 19 | 2 | - |
| | 1971 | 2 650 | 166 | 2 484 | 2 316 | 855 | 606 | 41 | 399 | 1 09 | 34 | 53 | 22 | 225 | 15 | 32 | 8 | - |
| | 1972 | 3 655 | 299 | 3 356 | 2 983 | 1 071 | 1 050 | 63 | 554 | 2 68 | 83 | 150 | 55 | 305 | 9 | 94 | 9 | - |
| | 1973 | 4 943 | 558 | 4 385 | 3 930 | 1 397 | 1 325 | 72 | 664 | 355 | 141 | 151 | 61 | 595 | 21 | 5 | 13 | - |
| | 1974 | 6 665 | 695 | 5 970 | 5 041 | 1 747 | 1 328 | 61 | 849 | 464 | 189 | 144 | 151 | 683 | 28 | 19 | 11 | - |
| | 1975 | 5 425 | 761 | 4 664 | 4 051 | 1 638 | 1 224 | 80 | 800 | 406 | 145 | 213 | 46 | 858 | 18 | 76 | 2 | - |
| | 1976 | 5 755 | 784 | 4 971 | 4 499 | 1 676 | 1 550 | 79 | 881 | 333 | 154 | 157 | 22 | 867 | 18 | 71 | 14 | - |
| | 1977 | 3 720 | 1 100 | 2 620 | 2 500 | 315 | 1 660 | 375 | 32 | - | - | - | - | 1 160 | 26 | 29 | - | - |
| Combustibles (CUCI 3) | 1970 | 4 590 | 3 355 | 1 235 | 3 159 | 365 | 2 170 | 420 | 15 | - | - | - | - | 1 383 | 32 | 16 | - | - |
| | 1971 | 4 590 | 3 355 | 1 235 | 3 159 | 365 | 2 170 | 420 | 15 | - | - | - | - | 1 383 | 32 | 16 | - | - |
| | 1972 | 5 692 | 3 113 | 2 579 | 2 387 | 300 | 2 350 | 458 | 29 | 1 | - | - | - | 1 599 | 32 | 12 | - | - |
| | 1973 | 7 750 | 2 061 | 5 689 | 5 432 | 358 | 4 249 | 645 | 26 | 5 | - | - | - | 2 111 | 42 | 7 | - | - |
| | 1974 | 19 894 | 5 070 | 14 824 | 14 590 | 983 | 11 501 | 1 469 | 77 | 4 | - | - | - | 5 187 | 93 | 15 | 4 | - |
| | 1975 | 18 797 | 5 211 | 13 586 | 13 144 | 1 407 | 11 737 | 269 | 6 | 4 | - | - | - | 4 755 | 266 | 14 | 5 | - |
| | 1976 | 19 464 | 5 032 | 14 432 | 14 016 | 1 178 | 11 027 | 1 403 | 33 | 23 | 17 | 5 | 1 | 5 293 | 241 | 13 | 7 | - |
| | 1977 | 20 136 | 5 617 | 14 519 | 13 665 | 1 097 | 11 568 | 1 364 | 44 | 20 | 10 | 12 | - | 6 187 | 453 | 16 | 121 | - |
| | 1978 | 20 239 | 5 283 | 14 956 | 14 531 | 1 158 | 11 373 | 1 168 | 36 | 10 | 10 | 10 | - | 5 988 | 404 | 16 | 190 | - |
| Productos primarios (CUCI 5 a 8 más 50) | 1970 | 15 060 | 2 030 | 13 030 | 11 520 | 4 095 | 4 915 | 513 | 922 | 1 080 | 483 | 507 | 90 | 2 945 | 87 | 192 | 36 | - |
| | 1971 | 15 418 | 2 282 | 13 136 | 11 644 | 3 921 | 5 330 | 565 | 903 | 793 | 369 | 586 | 27 | 2 691 | 125 | 242 | 72 | - |
| | 1972 | 17 053 | 2 353 | 14 699 | 13 169 | 4 430 | 5 691 | 595 | 995 | 945 | 376 | 555 | 175 | 2 876 | 144 | 280 | 79 | 3 |
| | 1973 | 24 796 | 3 063 | 21 733 | 18 645 | 5 961 | 8 445 | 610 | 1 416 | 1 760 | 585 | 517 | 107 | 4 307 | 276 | 447 | 291 | 1 |
| | 1974 | 42 771 | 3 076 | 39 695 | 31 018 | 7 302 | 17 325 | 1 765 | 2 087 | 2 616 | 937 | 1 356 | 465 | 8 555 | 729 | 260 | 462 | 20 |
| | 1975 | 41 466 | 6 877 | 34 589 | 28 693 | 7 104 | 15 688 | 1 525 | 1 751 | 3 918 | 817 | 2 882 | 219 | 8 504 | 828 | 216 | 582 | 1 |
| | 1976 | 46 131 | 7 440 | 38 691 | 32 848 | 8 530 | 17 485 | 1 690 | 1 860 | 4 125 | 1 085 | 2 532 | 406 | 9 034 | 847 | 332 | 847 | 1 |
| | 1977 | 51 793 | 8 240 | 43 553 | 35 314 | 9 267 | 18 448 | 1 577 | 1 931 | 4 943 | 1 279 | 3 022 | 479 | 10 957 | 1 130 | 678 | 606 | 3 |
| | 1978 | 53 682 | 8 500 | 45 182 | 36 644 | 10 546 | 19 379 | 1 469 | 2 036 | 5 736 | 1 366 | 3 904 | 466 | 10 925 | 998 | 726 | 648 | 1 |
| Productos manufacturados (CUCI 5 a 8 menos 50) | 1970 | 1 975 | 805 | 1 170 | 1 090 | 233 | 755 | 16 | 25 | 29 | 18 | 6 | 5 | 875 | 27 | 23 | 1 | - |
| | 1971 | 1 958 | 854 | 1 104 | 1 078 | 229 | 729 | 30 | 25 | 27 | 17 | 8 | 2 | 881 | 11 | 13 | 2 | - |
| | 1972 | 2 782 | 1 064 | 1 698 | 1 598 | 341 | 1 242 | 47 | 50 | 50 | 20 | 10 | 8 | 1 120 | 28 | 6 | 9 | - |
| | 1973 | 4 684 | 2 909 | 2 775 | 2 077 | 699 | 1 610 | 71 | 169 | 71 | 30 | 31 | 1 | 1 711 | 44 | 58 | 16 | - |
| | 1974 | 6 508 | 2 593 | 3 915 | 3 636 | 964 | 1 888 | 162 | 179 | 109 | 47 | 69 | 13 | 2 756 | 68 | 71 | 22 | - |
| | 1975 | 6 131 | 2 690 | 3 441 | 3 022 | 1 110 | 1 964 | 159 | 131 | 159 | 105 | 105 | 16 | 2 756 | 16 | 10 | 40 | - |
| | 1976 | 7 095 | 3 321 | 3 774 | 3 715 | 242 | 3 473 | 132 | 185 | 132 | 105 | 60 | 17 | 3 294 | 158 | 62 | 61 | - |
| | 1977 | 8 967 | 3 690 | 5 277 | 4 654 | 1 488 | 2 772 | 146 | 166 | 193 | 96 | 93 | 4 | 4 072 | 247 | 71 | 104 | - |
| | 1978 | 10 678 | 4 015 | 6 663 | 5 873 | 1 674 | 3 365 | 154 | 221 | 247 | 119 | 78 | 45 | 4 770 | 421 | 140 | 196 | 1 |

Fuente: Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística, julio 1975, mayo 1977 y julio 1980; y Naciones Unidas, *Compendio to the World Trade Annual*, Vol. II, 1970, 1972 y 1973.

a/ Incluye a los países miembros de la ALALC, el Mercado Común Centroamericano y Bahamas, Barbados, Bermuda, Cuba, República Dominicana, Guyana Francesa, Groenlandia, Guadalupe, Guyana, Haití, Jamaica, Martinica, San Martín, Surinam, Trinidad y Tobago y U.S. Indias Virgenes.

b/ Incluye Alemania (República Federal), Bélgica, Alemania Occidental, Dinamarca, Francia, Irlanda, Italia, Países Bajos y Reino Unido.

c/ Incluye Albania, Alemania (República Democrática), Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia y Rumania.

d/ Incluye China Continental, Corea del Norte, Mongolia y Viet Nam del Norte.

Cuadro B
AMÉRICA EN DESARROLLO: ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES SEGUN PROCEDENCIA
(Millones de dólares f.o.b.)

| Procedencia | Año | Mundo | América en desarrollo | Resto del Mundo | Países desarrollados | | | | | Países de economía centralizada planificada | | | | Países en desarrollo | | | | | |
|--|------|---------|-----------------------|-----------------|----------------------|----------------|----------------|--------|-------|---|-----------------|-----------------|---------|-------------------------|--------|-------------------------------|--------|---------|---|
| | | | | | Total | Común Europeo/ | Estados Unidos | Canadá | Japón | Total | Europa oriental | Unión Soviética | Asia d/ | Total (incluye América) | África | Asia (excluido Medio Oriente) | Orient | Oceania | |
| Grupos de productos | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Total (CUCI 0-9) | 1970 | 18 400 | 2 660 | 15 540 | 13 910 | 4 421 | 6 476 | 581 | 1 112 | 1 030 | 272 | 658 | 95 | 3 460 | 235 | 180 | 190 | - | |
| | 1971 | 20 745 | 3 131 | 17 114 | 14 957 | 4 976 | 6 421 | 680 | 1 487 | 1 067 | 265 | 684 | 100 | 4 222 | 277 | 197 | 196 | - | |
| | 1972 | 25 276 | 3 446 | 19 818 | 17 209 | 5 744 | 7 200 | 746 | 1 857 | 1 168 | 304 | 725 | 89 | 4 900 | 338 | 259 | 244 | - | |
| | 1973 | 31 976 | 5 006 | 26 570 | 22 246 | 6 818 | 9 855 | 789 | 2 665 | 1 421 | 336 | 978 | 105 | 7 909 | 480 | 424 | 1 699 | - | |
| | 1974 | 55 435 | 9 713 | 45 720 | 35 383 | 10 224 | 15 659 | 1 477 | 4 942 | 1 969 | 484 | 1 568 | 115 | 18 180 | 1 922 | 1 022 | 5 275 | - | |
| | 1975 | 58 239 | 9 630 | 48 609 | 37 551 | 11 188 | 16 931 | 1 436 | 4 663 | 2 699 | 753 | 1 702 | 158 | 17 989 | 2 227 | 1 085 | 3 046 | - | |
| | 1976 | 62 476 | 10 395 | 52 085 | 38 954 | 10 346 | 16 765 | 1 676 | 4 805 | 2 979 | 856 | 1 949 | 174 | 22 565 | 2 906 | 1 320 | 7 946 | 1 | |
| | 1977 | 70 289 | 12 233 | 60 056 | 41 308 | 12 271 | 17 634 | 1 709 | 6 061 | 3 497 | 882 | 2 440 | 175 | 29 284 | 3 565 | 1 571 | 7 917 | - | |
| | 1978 | 76 599 | 12 589 | 64 010 | 48 570 | 14 107 | 21 619 | 1 977 | 6 400 | 4 206 | 939 | 2 909 | 278 | 29 825 | 3 099 | 1 999 | 6 157 | - | |
| | 1979 | 90 080* | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Alimentos y materias primas agrícolas (CUCI 0-1-2-7-28-4) | 1970 | 2 695 | 748 | 1 927 | 1 619 | 364 | 865 | 179 | 27 | 218 | 34 | 152 | 30 | 850 | 17 | 53 | 4 | - | |
| | 1971 | 2 911 | 757 | 2 134 | 1 812 | 439 | 932 | 191 | 29 | 271 | 44 | 194 | 35 | 829 | 5 | 54 | 4 | - | |
| | 1972 | 3 203 | 874 | 2 409 | 2 095 | 509 | 1 046 | 197 | 40 | 238 | 5 | 174 | 21 | 949 | 17 | 49 | 6 | 1 | |
| | 1973 | 4 005 | 1 113 | 3 692 | 3 299 | 630 | 1 917 | 274 | 45 | 287 | 41 | 222 | 24 | 1 360 | 34 | 105 | 5 | - | |
| | 1974 | 7 175 | 1 511 | 5 665 | 5 014 | 842 | 2 942 | 291 | 99 | 433 | 63 | 336 | 34 | 1 726 | 33 | 170 | 5 | - | |
| | 1975 | 6 857 | 1 852 | 5 005 | 4 285 | 856 | 2 630 | 579 | 64 | 542 | 102 | 393 | 47 | 2 031 | 43 | 134 | 2 | - | |
| | 1976 | 6 504 | 1 705 | 4 804 | 4 065 | 824 | 2 810 | 59 | 58 | 517 | 95 | 370 | 33 | 2 001 | 40 | 175 | 2 | - | |
| | 1977 | 7 544 | 2 171 | 5 373 | 4 556 | 1 067 | 2 615 | 434 | 69 | 575 | 95 | 420 | 32 | 2 413 | 33 | 206 | 1 | - | |
| | 1978 | 9 500 | 2 478 | 6 822 | 5 835 | 1 245 | 3 577 | 546 | 60 | 734 | 134 | 549 | 51 | 2 732 | 31 | 218 | 6 | - | |
| | 1979 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Minerales (en bruto y metalíferos) y metales no ferrosos (CUCI 27-38-58) | 1970 | 295 | 152 | 403 | 361 | 62 | 211 | 64 | 4 | 25 | 4 | 20 | 1 | 170 | 14 | 4 | - | - | |
| | 1971 | 531 | 170 | 391 | 309 | 65 | 144 | 71 | 5 | 36 | 4 | 28 | 1 | 196 | 32 | 4 | - | - | |
| | 1972 | 674 | 166 | 498 | 348 | 77 | 166 | 62 | 4 | 24 | 2 | 24 | 1 | 251 | 60 | 5 | - | - | |
| | 1973 | 692 | 209 | 665 | 537 | 112 | 295 | 72 | 4 | 34 | 6 | 29 | 2 | 300 | 11 | - | - | - | |
| | 1974 | 1 594 | 495 | 1 199 | 998 | 236 | 490 | 123 | 29 | 48 | 10 | 35 | 2 | 646 | 139 | 11 | - | - | |
| | 1975 | 1 530 | 558 | 972 | 821 | 157 | 494 | 108 | 25 | 47 | 9 | 35 | 3 | 662 | 87 | 6 | - | - | |
| | 1976 | 1 501 | 629 | 876 | 707 | 126 | 349 | 137 | 28 | 55 | 5 | 46 | 3 | 740 | 105 | 10 | - | - | |
| | 1977 | 1 669 | 761 | 908 | 735 | 191 | 552 | 134 | 26 | 60 | 6 | 50 | 1 | 875 | 88 | 18 | - | - | |
| | 1978 | 1 814 | 784 | 1 030 | 843 | 174 | 596 | 159 | 22 | 79 | 8 | 67 | 2 | 893 | 79 | 21 | - | - | |
| | 1979 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Combustibles (CUCI 3) | 1970 | 1 840 | 1 100 | 740 | 255 | 27 | 215 | - | 2 | 88 | 5 | 81 | 2 | 1 490 | 200 | 6 | 185 | - | |
| | 1971 | 2 547 | 1 335 | 1 212 | 255 | 22 | 222 | - | 2 | 92 | 5 | 85 | 2 | 2 199 | 367 | 9 | 468 | - | |
| | 1972 | 2 419 | 1 313 | 1 506 | 247 | 23 | 201 | 2 | 112 | 125 | 8 | 115 | 2 | 2 447 | 444 | 55 | 638 | - | |
| | 1973 | 4 966 | 2 051 | 2 905 | 2 335 | 60 | 247 | 5 | 13 | 167 | 6 | 139 | 2 | 4 464 | 644 | 75 | 1 684 | - | |
| | 1974 | 13 595 | 5 070 | 8 525 | 546 | 84 | 409 | 15 | 26 | 346 | 30 | 294 | 2 | 12 724 | 1 719 | 474 | 2 461 | - | |
| | 1975 | 13 446 | 4 467 | 6 979 | 711 | 82 | 241 | 21 | 45 | 550 | 77 | 478 | 2 | 12 184 | 2 084 | 635 | 4 998 | - | |
| | 1976 | 15 571 | 5 032 | 12 539 | 939 | 133 | 592 | 64 | 13 | 902 | 139 | 584 | 2 | 16 385 | 2 745 | 684 | 7 923 | - | |
| | 1977 | 19 089 | 5 617 | 13 472 | 776 | 231 | 471 | 22 | 29 | 1 107 | 645 | 4 | 17 362 | 3 428 | 610 | 7 898 | - | | |
| | 1978 | 17 039 | 5 288 | 11 751 | 1 019 | 468 | 461 | 37 | 30 | 825 | 64 | 732 | 7 | 15 197 | 2 973 | 829 | 6 107 | - | |
| | 1979 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Productos primarios (CUCI 0-4-5-6) | 1970 | 5 090 | 2 020 | 3 070 | 2 225 | 453 | 1 291 | 243 | 33 | 331 | 45 | 253 | 33 | 2 510 | 231 | 66 | 189 | - | |
| | 1971 | 5 989 | 2 262 | 3 727 | 2 776 | 526 | 1 798 | 260 | 50 | 389 | 55 | 300 | 36 | 3 274 | 404 | 70 | 497 | - | |
| | 1972 | 6 706 | 2 355 | 4 353 | 2 690 | 609 | 1 415 | 261 | 56 | 340 | 30 | 242 | 31 | 3 627 | 321 | 108 | 644 | 1 | |
| | 1973 | 10 643 | 3 263 | 7 380 | 6 519 | 3 162 | 3 837 | 729 | 134 | 807 | 104 | 665 | 38 | 15 096 | 1 891 | 655 | 2 465 | - | |
| | 1974 | 29 492 | 7 076 | 15 346 | 6 519 | 3 162 | 3 837 | 729 | 134 | 807 | 104 | 665 | 38 | 15 096 | 1 891 | 655 | 2 465 | - | |
| | 1975 | 21 833 | 6 877 | 14 955 | 5 817 | 1 075 | 3 665 | 538 | 132 | 1 139 | 188 | 899 | 59 | 14 877 | 2 214 | 775 | 3 006 | - | |
| | 1976 | 25 656 | 7 440 | 18 216 | 7 365 | 1 000 | 3 128 | 609 | 110 | 1 165 | 207 | 989 | 58 | 19 126 | 2 890 | 969 | 7 925 | - | |
| | 1977 | 28 302 | 8 549 | 19 753 | 6 465 | 1 449 | 5 418 | 590 | 117 | 1 366 | 203 | 1 145 | 37 | 20 850 | 3 549 | 843 | 7 899 | - | |
| | 1978 | 28 135 | 8 550 | 19 603 | 7 695 | 1 885 | 4 434 | 742 | 112 | 1 636 | 206 | 1 369 | 60 | 16 822 | 3 083 | 1 068 | 6 114 | - | |
| | 1979 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Productos manufacturados (CUCI 5-8 menos 58) | 1970 | 12 890 | 805 | 12 085 | 11 340 | 3 928 | 4 912 | 435 | 1 076 | 634 | 240 | 336 | 58 | 915 | 5 | 105 | - | - | |
| | 1971 | 13 737 | 874 | 12 863 | 12 221 | 4 390 | 4 844 | 415 | 1 432 | 809 | 228 | 349 | 61 | 967 | 6 | 102 | - | - | |
| | 1972 | 16 006 | 1 084 | 14 922 | 14 098 | 5 045 | 5 475 | 461 | 1 705 | 660 | 248 | 351 | 61 | 1 249 | 17 | 148 | - | - | |
| | 1973 | 20 269 | 1 593 | 18 676 | 17 627 | 5 934 | 6 987 | 442 | 2 589 | 792 | 280 | 440 | 71 | 1 851 | 18 | 231 | 10 | - | |
| | 1974 | 32 087 | 2 393 | 29 694 | 28 040 | 8 930 | 11 265 | 948 | 442 | 770 | 1 002 | 580 | 549 | 73 | 3 045 | 51 | 364 | 37 | - |
| | 1975 | 35 205 | 2 690 | 32 515 | 30 798 | 9 394 | 12 583 | 92 | 4 517 | 1 365 | 205 | 673 | 100 | 5 042 | 12 | 294 | 46 | - | |
| | 1976 | 35 205 | 2 690 | 32 515 | 30 798 | 9 394 | 12 583 | 92 | 4 517 | 1 365 | 205 | 673 | 100 | 5 042 | 12 | 294 | 46 | - | |
| | 1977 | 40 822 | 3 650 | 37 172 | 34 570 | 10 496 | 15 733 | 1 115 | 5 942 | 1 862 | 274 | 1 050 | 148 | 4 391 | 13 | 717 | 16 | - | |
| | 1978 | 47 373 | 4 013 | 43 360 | 39 913 | 12 006 | 16 608 | 1 225 | 6 765 | 2 360 | 776 | 1 417 | 217 | 5 101 | 16 | 1 050 | 22 | - | |
| | 1979 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Fuente: Naciones Unidas, *Boletín Mensual de Estadística*, Julio 1975, mayo 1977 y Julio 1980; y Naciones Unidas, *Suplemento to the World Trade Annual*, Vol. II, 1970, 1971, 1972 y 1973.

a/ Incluyen a los países miembros de la *Asociación de Estados Americanos*, Bahamas, Barbados, Bermuda, Cuba, República Dominicana, Guyana Francesa, Groenlandia, Guadalupe, Guyana, Haití, Jamaica, Martinica, Antillas Neerlandesas, Paracay, Surinam, Trinidad y Tobago y U.S. Islas Vírgenes.

b/ Incluye Alemania (República Federal), Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Francia, Irlanda, Italia, Países Bajos y Reino Unido.

c/ Incluye Albania, Alemania (República Democrática), Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia y Rumania.

d/ Incluye Asia Continental, Corea del Norte, Mongolia y Viet Nam del Norte.

Cuadro C
AMERICA EN DESARROLLO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES SEGUN DESTINO
(Millones de dólares a precios de 1970)

| Destino Grupos de productos | Año | Mundo | América en desarrollo a/ | Resto del Mundo | Países desarrollados | | | | | Países de economía centralmente planificada | | | | Países en desarrollo | | | | |
|---|------|--------|--------------------------------|-----------------------|----------------------|------------------------------------|-------------------|--------|-------|--|----------------------------|--------------------|------------|-------------------------------|--------|--|------------------|---------|
| | | | | | Total | Noroeste Occidente Europa/b/ | Estados Unidos | Canadá | Japón | Total | Europa occidental c/ | Unión Soviética | Asia d/ | Total (incluye América) | África | Asia (excluido Sudeste Oriente) | Medio Oriente | Oceanía |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Total (CUCI D-5) | 1970 | 17 090 | 2 860 | 14 230 | 17 680 | 4 300 | 3 680 | 535 | 950 | 1 120 | 901 | 513 | 405 | 3 730 | 115 | 215 | 37 | - |
| | 1971 | 17 175 | 2 847 | 14 328 | 12 906 | 4 328 | 3 865 | 519 | 997 | 1 120 | 814 | 376 | 435 | 3 520 | 135 | 238 | 78 | - |
| | 1972 | 17 905 | 2 868 | 14 937 | 13 445 | 4 312 | 5 122 | 511 | 1 021 | 1 062 | 380 | 376 | 445 | 3 493 | 159 | 285 | 96 | 2 |
| | 1973 | 20 082 | 3 292 | 16 790 | 14 378 | 4 840 | 5 616 | 516 | 1 167 | 1 272 | 380 | 376 | 445 | 4 077 | 227 | 367 | 174 | 1 |
| | 1974 | 20 781 | 3 583 | 17 198 | 14 636 | 4 660 | 6 592 | 528 | 1 336 | 1 510 | 466 | 756 | 288 | 4 302 | 430 | 431 | 282 | 10 |
| | 1975 | 20 895 | 3 741 | 17 154 | 13 613 | 4 469 | 5 783 | 539 | 1 355 | 2 443 | 360 | 1 24 | 148 | 4 719 | 451 | 162 | 363 | - |
| | 1976 | 21 598 | 3 720 | 18 188 | 14 773 | 5 047 | 6 372 | 472 | 1 596 | 2 996 | 422 | 1 405 | 215 | 5 560 | 476 | 212 | 238 | - |
| | 1977 | 22 810 | 4 039 | 18 771 | 14 966 | 5 435 | 6 257 | 406 | 1 115 | 2 435 | 726 | 1 479 | 249 | 5 210 | 502 | 368 | 299 | 1 |
| | 1978 | 22 136 | 4 208 | 20 928 | 16 566 | 5 945 | 7 306 | 444 | 1 196 | 3 019 | 752 | 2 001 | 266 | 5 510 | 508 | 442 | 348 | - |
| | 1979 | 8 260 | 766 | 7 492 | 6 283 | 2 109 | 2 306 | 77 | 307 | 912 | 411 | 421 | 80 | 1 028 | 61 | 139 | 36 | - |
| Alimentos y materias primas agrícolas (CUCI D-1-2-27-28-4) | 1970 | 8 659 | 795 | 7 864 | 5 758 | 2 752 | 2 572 | 77 | 554 | 654 | 510 | 326 | 88 | 1 167 | 86 | 212 | 35 | - |
| | 1971 | 9 196 | 835 | 8 361 | 7 200 | 3 110 | 2 400 | 88 | 551 | 758 | 327 | 305 | 126 | 1 230 | 92 | 221 | 53 | 1 |
| | 1972 | 10 059 | 826 | 9 233 | 7 529 | 3 410 | 2 415 | 76 | 626 | 1 107 | 350 | 560 | 197 | 1 405 | 167 | 253 | 157 | - |
| | 1973 | 10 080 | 906 | 9 174 | 7 125 | 2 865 | 2 554 | 116 | 680 | 1 290 | 390 | 713 | 197 | 1 667 | 200 | 134 | 268 | 9 |
| | 1974 | 10 944 | 1 388 | 9 556 | 6 975 | 2 728 | 2 200 | 120 | 638 | 2 115 | 402 | 645 | 96 | 1 826 | 217 | 119 | 351 | - |
| | 1975 | 11 617 | 972 | 10 645 | 7 881 | 3 140 | 2 829 | 108 | 558 | 2 004 | 883 | 1 368 | 153 | 1 582 | 319 | 166 | 217 | - |
| | 1976 | 12 355 | 1 027 | 11 328 | 8 282 | 3 646 | 2 799 | 103 | 563 | 2 121 | 993 | 1 308 | 219 | 1 801 | 311 | 289 | 251 | 1 |
| | 1977 | 14 109 | 1 259 | 12 850 | 9 305 | 4 091 | 3 219 | 178 | 590 | 2 719 | 610 | 1 677 | 232 | 2 085 | 267 | 358 | 298 | - |
| | 1978 | 15 050 | 1 182 | 13 868 | 2 737 | 1 191 | 999 | 41 | 383 | 158 | 72 | 86 | 10 | 1 61 | - | 4 | - | - |
| | 1979 | 15 652 | 1 165 | 14 487 | 2 730 | 1 032 | 766 | 58 | 427 | 152 | 48 | 71 | 13 | 2 00 | 11 | 20 | 2 | - |
| Minerales (en bruto y metaferrosos) (CUCI 27-28-68) | 1970 | 2 609 | 158 | 2 451 | 2 300 | 849 | 799 | 43 | 395 | 94 | 30 | 52 | 12 | 214 | 14 | 30 | 7 | - |
| | 1971 | 2 859 | 154 | 2 705 | 2 194 | 788 | 780 | 48 | 407 | 212 | 61 | 111 | 40 | 241 | 8 | 69 | 6 | - |
| | 1972 | 3 489 | 324 | 3 165 | 2 861 | 1 053 | 1 022 | 60 | 538 | 146 | 53 | 15 | 83 | 340 | 26 | 18 | 6 | - |
| | 1973 | 3 522 | 357 | 3 165 | 2 866 | 970 | 866 | 46 | 451 | 251 | 95 | 96 | 42 | 381 | 14 | 2 | 8 | - |
| | 1974 | 3 281 | 369 | 2 912 | 2 611 | 1 028 | 764 | 47 | 480 | 266 | 108 | 88 | 70 | 404 | 15 | 10 | 7 | - |
| | 1975 | 3 227 | 435 | 2 792 | 2 394 | 965 | 716 | 36 | 463 | 34 | 84 | 127 | 28 | 460 | 9 | 42 | 7 | - |
| | 1976 | 3 307 | 451 | 2 856 | 2 393 | 967 | 902 | 45 | 501 | 190 | 87 | 89 | 14 | 309 | 9 | 41 | 8 | - |
| | 1977 | 3 720 | 1 100 | 2 620 | 2 530 | 315 | 1 680 | 375 | 32 | - | - | - | - | 1 150 | 26 | 29 | - | - |
| | 1978 | 3 643 | 1 060 | 2 583 | 2 497 | 304 | 1 729 | 555 | 12 | - | - | - | - | 1 038 | 25 | 13 | - | - |
| | 1979 | 4 165 | 973 | 3 192 | 2 929 | 1 201 | 1 94 | 17 | 1 077 | 209 | 18 | 17 | - | 1 077 | 28 | 9 | - | 1 |
| Combustibles (CUCI 3) | 1970 | 4 165 | 1 114 | 3 051 | 2 920 | 102 | 2 788 | 547 | 15 | 3 | 2 | 1 | - | 1 141 | 23 | 4 | - | 1 |
| | 1971 | 4 440 | 888 | 3 552 | 2 514 | 172 | 2 018 | 238 | 14 | 1 | 1 | - | - | 1 088 | 16 | 3 | 1 | 1 |
| | 1972 | 5 034 | 741 | 4 293 | 2 198 | 190 | 1 740 | 238 | 6 | 1 | 1 | - | - | 1 188 | 14 | 2 | 1 | - |
| | 1973 | 5 046 | 783 | 4 263 | 2 281 | 189 | 1 741 | 238 | 5 | 4 | 3 | 1 | - | 828 | 37 | 2 | 1 | - |
| | 1974 | 2 869 | 801 | 2 068 | 1 965 | 100 | 1 624 | 184 | 6 | 3 | 1 | 2 | - | 483 | 62 | 2 | 17 | - |
| | 1975 | 2 887 | 751 | 2 136 | 2 025 | 131 | 1 669 | 152 | 5 | 1 | 1 | - | - | 651 | 70 | 2 | 27 | - |
| | 1976 | 15 060 | 2 020 | 13 040 | 11 770 | 4 095 | 4 915 | 513 | 320 | 1 080 | 483 | 507 | 90 | 2 945 | 87 | 192 | 36 | - |
| | 1977 | 15 134 | 2 018 | 13 116 | 11 795 | 4 088 | 5 040 | 573 | 375 | 1 080 | 358 | 507 | 41 | 2 945 | 104 | 285 | 76 | - |
| | 1978 | 15 230 | 1 964 | 13 266 | 11 678 | 4 178 | 5 100 | 465 | 393 | 1 262 | 415 | 672 | 237 | 2 785 | 136 | 300 | 260 | 2 |
| | 1979 | 16 095 | 2 094 | 14 001 | 12 673 | 4 390 | 5 479 | 471 | 1 048 | 1 222 | 415 | 672 | 237 | 2 785 | 136 | 300 | 260 | 2 |
| Productos primarios (CUCI 0 a 4 años 66) | 1970 | 15 019 | 2 114 | 12 905 | 10 801 | 3 122 | 5 479 | 471 | 1 048 | 1 222 | 415 | 672 | 237 | 2 785 | 136 | 300 | 260 | 2 |
| | 1971 | 15 019 | 2 114 | 12 905 | 10 801 | 3 122 | 5 479 | 471 | 1 048 | 1 222 | 415 | 672 | 237 | 2 785 | 136 | 300 | 260 | 2 |
| | 1972 | 15 019 | 2 114 | 12 905 | 10 801 | 3 122 | 5 479 | 471 | 1 048 | 1 222 | 415 | 672 | 237 | 2 785 | 136 | 300 | 260 | 2 |
| | 1973 | 15 019 | 2 114 | 12 905 | 10 801 | 3 122 | 5 479 | 471 | 1 048 | 1 222 | 415 | 672 | 237 | 2 785 | 136 | 300 | 260 | 2 |
| | 1974 | 15 019 | 2 114 | 12 905 | 10 801 | 3 122 | 5 479 | 471 | 1 048 | 1 222 | 415 | 672 | 237 | 2 785 | 136 | 300 | 260 | 2 |
| | 1975 | 15 019 | 2 114 | 12 905 | 10 801 | 3 122 | 5 479 | 471 | 1 048 | 1 222 | 415 | 672 | 237 | 2 785 | 136 | 300 | 260 | 2 |
| | 1976 | 15 019 | 2 114 | 12 905 | 10 801 | 3 122 | 5 479 | 471 | 1 048 | 1 222 | 415 | 672 | 237 | 2 785 | 136 | 300 | 260 | 2 |
| | 1977 | 15 019 | 2 114 | 12 905 | 10 801 | 3 122 | 5 479 | 471 | 1 048 | 1 222 | 415 | 672 | 237 | 2 785 | 136 | 300 | 260 | 2 |
| | 1978 | 15 019 | 2 114 | 12 905 | 10 801 | 3 122 | 5 479 | 471 | 1 048 | 1 222 | 415 | 672 | 237 | 2 785 | 136 | 300 | 260 | 2 |
| | 1979 | 15 019 | 2 114 | 12 905 | 10 801 | 3 122 | 5 479 | 471 | 1 048 | 1 222 | 415 | 672 | 237 | 2 785 | 136 | 300 | 260 | 2 |
| Productos manufacturados (CUCI 5 a 8 años 66) | 1970 | 1 975 | 805 | 1 170 | 1 090 | 233 | 725 | 16 | 23 | 29 | 18 | 6 | 5 | 875 | 27 | 25 | 1 | - |
| | 1971 | 2 011 | 829 | 1 182 | 1 111 | 236 | 775 | 31 | 24 | 28 | 16 | 8 | 2 | 855 | 11 | 13 | 2 | - |
| | 1972 | 2 079 | 1 064 | 1 071 | 1 367 | 334 | 1 022 | 46 | 38 | 49 | 22 | 19 | 8 | 1 044 | 9 | 25 | 6 | - |
| | 1973 | 2 187 | 1 136 | 1 049 | 1 906 | 450 | 1 249 | 59 | 50 | 59 | 22 | 19 | 8 | 1 044 | 9 | 25 | 6 | - |
| | 1974 | 2 752 | 1 469 | 2 297 | 2 115 | 560 | 1 096 | 64 | 104 | 69 | 27 | 28 | 8 | 1 597 | 38 | 40 | 12 | - |
| | 1975 | 3 693 | 1 395 | 2 298 | 1 874 | 661 | 1 877 | 85 | 80 | 96 | 64 | 23 | 10 | 1 594 | 76 | 39 | 23 | - |
| | 1976 | 3 964 | 1 296 | 2 668 | 2 087 | 568 | 1 043 | 57 | 73 | 102 | 34 | 16 | 12 | 1 751 | 82 | 34 | 44 | - |
| | 1977 | 4 439 | 1 772 | 2 667 | 2 327 | 624 | 1 867 | 75 | 83 | 97 | 48 | 47 | 2 | 1 977 | 120 | 54 | 50 | - |
| | 1978 | 4 835 | 1 757 | 3 078 | 2 645 | 754 | 1 516 | 69 | 100 | 109 | 54 | 35 | 20 | 2 065 | 182 | 61 | 85 | - |
| | 1979 | 5 260 | 1 975 | 3 285 | 2 985 | 819 | 1 666 | 75 | 110 | 119 | 54 | 35 | 20 | 2 065 | 182 | 61 | 85 | - |

Fuente: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadística, julio 1979, mayo 1977 y julio 1980; y Naciones Unidas, Supplement to the World Trade Annual, Vol. 11, 1970, 1971, 1972 y 1974.
 a/ Incluye a los países miembros de la ALALC, el Mercado Común Centroamericano y Bahamas, Barbados, Bermuda, Cuba, República Dominicana, Guayana Francesa, Guayana Guineana, Honduras, Islandia, Italia, Países Bajos y Reino Unido.
 b/ Incluye Alemania (República Federal), Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Francia, Irlanda, Italia, Países Bajos y Reino Unido.
 c/ Incluye Albania, Alemania (República Democrática), Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia y Rumania.
 d/ Incluye China Continental, Corea del Norte, Mongolia y Viet Nam del Norte.

Cuadro D
AMÉRICA EN DESARROLLO: ESTRUCTURA DE LAS INFORMACIONES SEGUN PROCEDENCIA
(Millones de dólares a precios de 1970)

| Procedencia | Año | Mundo | América en desarrollo a/ | Resto del mundo | Países desarrollados | | | | | Países de economía centralizada planificada | | | Países en desarrollo | | | | | |
|--|------|--------|-----------------------------|-----------------|----------------------|-------------------|----------------|--------|-------|---|-----------------------|-----------------|----------------------|-------------------------|--------|-------------------------|---------------|---------|
| | | | | | Países desarrollados | | | | | Total | Europa oriental b/ | Unión Soviética | Asia c/ | Total (incluye América) | África | Asia (excluido Oriente) | Medio Oriente | Oceanía |
| | | | | | Total | Comun. Europea/d/ | Estados Unidos | Canadá | Japón | | | | | | | | | |
| Grupos de productos | | | | | Total | Comun. Europea/d/ | Estados Unidos | Canadá | Japón | Total | Europa oriental b/ | Unión Soviética | Asia c/ | Total (incluye América) | África | Asia (excluido Oriente) | Medio Oriente | Oceanía |
| Total (CUCI 0-9) | 1970 | 18 400 | 2 860 | 15 540 | 13 910 | 4 921 | 6 476 | 683 | 1 112 | 1 030 | 272 | 658 | 95 | 1 460 | 235 | 180 | 190 | - |
| | 1971 | 19 458 | 2 847 | 16 611 | 14 689 | 4 911 | 6 139 | 685 | 1 497 | 1 002 | 282 | 618 | 102 | 1 767 | 255 | 179 | 286 | - |
| | 1972 | 21 031 | 2 968 | 18 063 | 15 926 | 5 293 | 6 476 | 702 | 1 726 | 989 | 284 | 622 | 84 | 1 816 | 426 | 248 | 473 | - |
| | 1973 | 23 465 | 3 282 | 20 231 | 17 337 | 5 668 | 7 464 | 619 | 2 143 | 1 006 | 309 | 699 | 82 | 1 920 | 497 | 327 | 904 | - |
| | 1974 | 26 613 | 3 983 | 22 630 | 20 102 | 6 635 | 9 442 | 868 | 2 090 | 1 067 | 306 | 662 | 69 | 2 444 | 434 | 437 | 990 | - |
| | 1975 | 27 803 | 3 741 | 24 062 | 20 973 | 6 273 | 9 128 | 807 | 2 718 | 1 298 | 416 | 736 | 66 | 2 386 | 439 | 398 | 808 | - |
| | 1976 | 27 346 | 3 740 | 23 606 | 20 026 | 5 383 | 6 800 | 518 | 2 632 | 1 360 | 447 | 834 | 99 | 2 340 | 322 | 479 | 1 219 | - |
| | 1977 | 29 251 | 4 035 | 25 216 | 21 404 | 6 249 | 9 009 | 303 | 3 136 | 1 558 | 440 | 1 022 | 94 | 2 381 | 361 | 603 | 1 052 | - |
| | 1978 | 30 473 | 4 206 | 26 267 | 22 416 | 6 500 | 9 997 | 379 | 3 149 | 1 743 | 432 | 1 172 | 139 | 2 544 | 484 | 791 | 831 | - |
| Alimentos y materias primas agrícolas (CUCI 0+1+2-27-28+) | 1970 | 2 695 | 766 | 1 929 | 1 619 | 364 | 865 | 175 | 27 | 218 | 34 | 152 | 30 | 850 | 17 | 58 | 4 | - |
| | 1971 | 3 052 | 793 | 2 259 | 1 874 | 454 | 965 | 196 | 41 | 283 | 46 | 202 | 35 | 879 | 25 | 57 | 4 | - |
| | 1972 | 3 230 | 855 | 2 375 | 2 017 | 464 | 1 014 | 187 | 41 | 254 | 43 | 171 | 20 | 909 | 16 | 20 | 7 | 1 |
| | 1973 | 3 629 | 838 | 2 791 | 2 380 | 430 | 1 405 | 196 | 37 | 212 | 28 | 165 | 19 | 944 | 27 | 67 | 4 | - |
| | 1974 | 3 892 | 906 | 2 986 | 2 620 | 435 | 1 545 | 303 | 56 | 230 | 33 | 178 | 19 | 1 037 | 21 | 106 | 2 | - |
| | 1975 | 3 750 | 1 088 | 2 662 | 2 233 | 439 | 1 378 | 193 | 36 | 285 | 53 | 209 | 24 | 1 198 | 26 | 82 | 2 | - |
| | 1976 | 3 689 | 972 | 2 717 | 2 286 | 436 | 1 272 | 293 | 33 | 287 | 34 | 106 | 30 | 1 090 | 20 | 97 | - | - |
| | 1977 | 4 023 | 1 027 | 2 996 | 2 555 | 509 | 1 482 | 248 | 36 | 325 | 32 | 287 | 17 | 1 141 | 15 | 99 | - | - |
| | 1978 | 4 860 | 1 269 | 3 598 | 3 041 | 648 | 1 864 | 286 | 30 | 403 | 75 | 300 | 28 | 1 392 | 14 | 107 | 2 | - |
| Minerales (en bruto y metalíferos) y metales no ferrosos (CUCI 27+28+29) | 1970 | 555 | 152 | 403 | 361 | 62 | 211 | 64 | 4 | 25 | 4 | 20 | 1 | 170 | 14 | 4 | - | - |
| | 1971 | 562 | 165 | 397 | 326 | 69 | 152 | 75 | 5 | 28 | 4 | 23 | 1 | 206 | 33 | 8 | - | - |
| | 1972 | 612 | 158 | 454 | 349 | 77 | 157 | 62 | 4 | 24 | 2 | 21 | 1 | 226 | 61 | 7 | - | - |
| | 1973 | 757 | 154 | 583 | 461 | 96 | 223 | 62 | 3 | 38 | 5 | 22 | 1 | 231 | 68 | 9 | - | - |
| | 1974 | 1 087 | 324 | 763 | 630 | 115 | 322 | 80 | 19 | 51 | 7 | 23 | 1 | 424 | 92 | 7 | 1 | - |
| | 1975 | 970 | 337 | 613 | 469 | 81 | 293 | 65 | 15 | 53 | 5 | 21 | 2 | 420 | 59 | 4 | - | - |
| | 1976 | 912 | 369 | 543 | 420 | 75 | 208 | 62 | 17 | 32 | 5 | 27 | 2 | 440 | 65 | 6 | - | - |
| | 1977 | 942 | 435 | 507 | 415 | 86 | 188 | 75 | 15 | 35 | 5 | 26 | - | 495 | 50 | 10 | - | - |
| | 1978 | 940 | 451 | 489 | 436 | 89 | 302 | 81 | 11 | 39 | 4 | 34 | 1 | 503 | 41 | 11 | - | - |
| Combustibles (CUCI 3) | 1970 | 1 840 | 1 100 | 740 | 255 | 27 | 215 | - | 2 | 88 | 5 | 81 | 2 | 1 430 | 200 | 6 | 185 | - |
| | 1971 | 2 054 | 1 060 | 994 | 254 | 20 | 204 | - | 6 | 85 | 5 | 78 | 2 | 1 735 | 291 | 7 | 377 | - |
| | 1972 | 2 152 | 973 | 1 179 | 259 | 21 | 166 | 2 | 11 | 115 | 7 | 106 | 2 | 1 607 | 329 | 39 | 466 | - |
| | 1973 | 2 774 | 1 114 | 1 660 | 252 | 45 | 186 | 2 | 10 | 127 | 5 | 120 | 2 | 2 395 | 348 | 41 | 892 | - |
| | 1974 | 3 075 | 1 081 | 1 994 | 221 | 34 | 164 | 6 | 11 | 133 | 13 | 119 | 4 | 2 601 | 301 | 83 | 949 | - |
| | 1975 | 3 368 | 741 | 1 847 | 227 | 27 | 180 | 7 | 14 | 184 | 26 | 157 | 1 | 1 967 | 346 | 105 | 773 | - |
| | 1976 | 2 904 | 783 | 2 121 | 191 | 22 | 154 | 22 | 15 | 191 | 35 | 155 | 1 | 1 522 | 427 | 106 | 1 206 | - |
| | 1977 | 2 919 | 801 | 2 118 | 232 | 69 | 141 | 7 | 9 | 225 | 31 | 193 | 1 | 1 662 | 469 | 88 | 1 084 | - |
| | 1978 | 2 597 | 751 | 1 846 | 269 | 125 | 122 | 10 | 8 | 218 | 17 | 159 | 2 | 1 609 | 422 | 118 | 818 | - |
| Productos primarios (CUCI 0 a más 66) | 1970 | 5 090 | 2 020 | 3 070 | 2 235 | 453 | 1 291 | 243 | 33 | 331 | 43 | 253 | 33 | 2 510 | 231 | 66 | 189 | - |
| | 1971 | 5 665 | 2 018 | 3 650 | 2 452 | 542 | 1 321 | 221 | 52 | 396 | 55 | 303 | 36 | 2 820 | 349 | 72 | 381 | - |
| | 1972 | 6 293 | 1 964 | 4 329 | 2 994 | 5 046 | 1 303 | 260 | 360 | 391 | 58 | 303 | 29 | 3 381 | 430 | 96 | 473 | 1 |
| | 1973 | 7 140 | 2 094 | 5 046 | 3 078 | 624 | 1 851 | 267 | 65 | 499 | 85 | 387 | 27 | 3 585 | 431 | 191 | 777 | - |
| | 1974 | 7 554 | 2 118 | 5 436 | 3 078 | 624 | 1 851 | 267 | 65 | 499 | 85 | 387 | 27 | 3 585 | 431 | 191 | 777 | - |
| | 1975 | 7 108 | 2 186 | 4 922 | 3 028 | 547 | 1 851 | 267 | 65 | 499 | 85 | 387 | 27 | 3 585 | 431 | 191 | 777 | - |
| | 1976 | 7 445 | 2 128 | 5 317 | 2 864 | 535 | 1 634 | 370 | 58 | 510 | 89 | 388 | 35 | 4 032 | 513 | 207 | 1 206 | - |
| | 1977 | 7 884 | 2 263 | 5 621 | 3 202 | 754 | 1 821 | 330 | 60 | 548 | 88 | 408 | 18 | 4 098 | 554 | 197 | 1 084 | - |
| | 1978 | 8 404 | 2 471 | 5 933 | 3 740 | 860 | 2 188 | 377 | 49 | 660 | 96 | 533 | 31 | 4 004 | 577 | 226 | 820 | - |
| Productos manufacturados (CUCI 5 a más 66) | 1970 | 12 890 | 805 | 12 085 | 11 340 | 3 928 | 4 912 | 439 | 1 076 | 634 | 240 | 336 | 58 | 916 | 5 | 106 | - | - |
| | 1971 | 13 790 | 829 | 12 961 | 12 227 | 4 569 | 4 818 | 434 | 1 445 | 606 | 227 | 315 | 64 | 947 | 6 | 107 | 5 | - |
| | 1972 | 15 037 | 1 004 | 14 033 | 13 247 | 4 711 | 5 105 | 451 | 1 670 | 635 | 232 | 325 | 61 | 1 174 | 18 | 152 | - | - |
| | 1973 | 16 323 | 1 138 | 15 185 | 14 334 | 4 777 | 5 620 | 359 | 2 093 | 639 | 227 | 332 | 60 | 1 350 | 14 | 130 | - | - |
| | 1974 | 21 039 | 1 465 | 19 574 | 18 604 | 6 031 | 7 411 | 499 | 3 213 | 673 | 253 | 372 | 48 | 1 762 | 20 | 239 | 38 | - |
| | 1975 | 20 695 | 1 555 | 19 140 | 17 949 | 5 725 | 7 277 | 540 | 2 655 | 759 | 331 | 409 | 59 | 1 801 | 8 | 207 | 31 | - |
| | 1976 | 19 901 | 1 596 | 18 305 | 17 145 | 5 048 | 7 746 | 339 | 2 374 | 670 | 358 | 446 | 66 | 1 888 | 9 | 270 | 13 | - |
| | 1977 | 21 367 | 1 772 | 19 595 | 18 302 | 5 485 | 7 188 | 379 | 3 078 | 972 | 352 | 544 | 76 | 2 193 | 7 | 406 | 8 | - |
| | 1978 | 22 069 | 1 737 | 20 332 | 18 676 | 5 640 | 7 769 | 580 | 3 100 | 1 083 | 356 | 639 | 108 | 2 310 | 7 | 555 | 11 | - |

Fuente: CEPAL, sobre la Base de Naciones Unidas, *Boletín Mensual de Estadística*, julio 1978; mayo 1977 y julio 1980; y Naciones Unidas, *Supplement to the World Trade Annual*, Vol II, 1970, 1971, 1972 y 1975.

a/ Incluye a los países miembros de la ALADI; el Mercado Común Centroamericano y del Caribe; Barbados, Bermuda, Cuba, República Dominicana, Guyana Francesa, Groenlandia, Guadalupe, Guyana, Haití, Jamaica, Martinique, Antillas Neerlandesas, Panamá, Surinam, Trinidad y Tobago y U.S. Islas Virgenes.

b/ Incluye Alemania (República Federal), Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Francia, Irlanda, Italia, Países Bajos y Reino Unido.

c/ Incluye Alemania (República Democrática), Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia y Rumania.

d/ Incluye China Continental, Corea del Norte, Mongolia y Viet Nam del Norte.

AMERICA LATINA^{b/}: CRECIMIENTO DEL QUANTUM DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES ENTRE 1975 Y 1978, SEGUN DESTINOS Y GRUPOS DE PRODUCTOS

| Destino Grupos de productos | Phundo | América en des- arrollo b/ | Resto del mundo | Países desarrollados | | | | | Países de economía centralmente planificada | | | Países en desarrollo | | | | | |
|--|--------|-------------------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------------------|-------------------|--------|-------|--|--------------------------|-------------------------|----------------------|-------------|--------|------------|------------------|--------------|
| | | | | Total | Mercado Común Europeo c/ | Estados Unidos | Canadá | Japón | Total | Europa oriental d/ | Unión Sovié- tica | Asia e/ | Total f/ | Africa | Asia g/ | Medio Oriente | Ocea- nía |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| A. Distribución de la tasa total anual de crecimiento 1975-1978, por destinos, según grupos de productos | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Total | 9.2 | 5.8 | 9.9 | 9.8 | 13.2 | 11.6 | -1.6 | 1.7 | 10.5 | 14.8 | 7.0 | 31.1 | 7.6 | 5.8 | 57.1 | -2.0 | - |
| Alimentos y materias primas agrícolas | 6.9 | 2.3 | 7.8 | 7.7 | 13.1 | 6.7 | 6.2 | -2.0 | 11.0 | 16.0 | 6.9 | 35.9 | 2.2 | -7.1 | 44.7 | -13.7 | - |
| Minerales y metales | 0.2 | 1.2 | -0.0 | 0.0 | -0.0 | 0.3 | -0.1 | 2.9 | -0.7 | -0.4 | -0.2 | -7.4 | 1.2 | -0.5 | 7.9 | - | - |
| Combustibles | -0.3 | 0.1 | -0.4 | -0.5 | -0.6 | -0.6 | -0.0 | - | - | - | - | - | 0.6 | 2.6 | - | 3.4 | - |
| Productos primarios | 6.7 | 3.5 | 7.4 | 7.2 | 12.5 | 6.4 | 0.1 | 0.9 | 10.3 | 15.6 | 6.7 | 28.5 | 4.0 | -5.0 | 52.6 | -10.3 | - |
| Productos manufacturados | 2.5 | 2.3 | 2.5 | 2.6 | 0.7 | 5.2 | -1.7 | 0.8 | 0.2 | -0.8 | 0.3 | 2.6 | 3.6 | 10.8 | 4.5 | 8.3 | - |
| B. Distribución porcentual del incremento de las exportaciones totales, entre 1975 y 1978, según destinos y grupos de productos | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Total | 100.0 | 11.0 | 89.0 | 69.6 | 32.4 | 35.9 | -0.4 | 1.0 | 13.6 | 4.5 | 6.3 | 2.8 | 18.6 | 1.3 | 6.6 | -0.4 | - |
| Alimentos y materias primas agrícolas | 74.6 | 4.3 | 70.3 | 54.9 | 32.1 | 20.8 | 1.4 | -1.1 | 14.3 | 4.9 | 6.2 | 3.2 | 5.4 | -1.6 | 5.2 | -2.4 | - |
| Minerales y metales | 2.0 | 2.2 | -0.2 | 0.1 | -0.1 | 0.8 | - | 1.6 | -1.0 | -0.1 | -0.2 | -0.7 | 3.0 | -0.1 | 0.9 | - | - |
| Combustibles | -3.6 | 0.2 | -3.7 | -4.1 | -1.4 | -1.7 | -1.4 | - | - | - | - | - | 1.5 | 0.5 | - | 0.6 | - |
| Productos primarios | 73.0 | 6.7 | 66.4 | 50.9 | 30.7 | 19.9 | - | 0.5 | 13.3 | 4.8 | 6.0 | 2.5 | 9.9 | -1.2 | 6.1 | -1.8 | - |
| Productos manufacturados | 27.0 | 4.3 | 22.6 | 18.7 | 1.7 | 16.0 | -0.4 | 0.5 | 0.3 | -0.3 | 0.3 | 0.3 | 8.7 | 2.5 | 0.5 | 1.4 | - |

Fuente: CEPAL, sobre la base de Naciones Unidas, Boletín Mensual de Estadísticas, julio 1975, mayo 1977 y julio 1980; y Naciones Unidas, Supplement to the World Trade Annual, Vol. II, 1970, 1971, 1972 y 1973.

a/ Incluye 23 países latinoamericanos [11 de la ALADI (ex ALALC), 5 del Mercado Común Centroamericano y Barbados, Guyana, Haití, Jamaica, Panamá, República Dominicana y Trinidad y Tabago]. Estimación, suponiendo que la distribución porcentual de las variaciones de América Latina (23 países) es aproximadamente igual a la de América en desarrollo.

b/ Incluye los 23 países latinoamericanos especificados en la nota a/, además Antillas Neerlandesas, Bahamas, Bermudas, Cuba, Guayana Francesa, Groenlandia, Guadalupe, Islas Vírgenes, Martinica y Suriname.

c/ Incluye Alemania (República Federal de), Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Francia, Irlanda, Italia, Países Bajos y Reino Unido.

d/ Incluye Albania, Alemania (República Democrática de), Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia y Rumania.

e/ Incluye China continental, Corea del Norte, Mongolia y Vietnam del Norte.

f/ Incluye América.

g/ Excluido el Medio Oriente.

Cuadro 7

AMERICA LATINA: PRECIOS DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS BÁSICOS EXPORTADOS POR LA REGIÓN
(Dólares corrientes y dólares constantes de 1970)

| | 1955 | 1960 | 1965 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | Índ. series- base 1970 |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|---------------------------|
| Azúcar <i>b</i> (centavo/kg) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | 7.14 | 6.92 | 4.45 | 6.11 | 5.92 | 16.03 | 20.83 | 65.39 | 44.91 | 25.49 | 17.90 | 17.23 | 21.30 | 52.40 |
| B | 9.20 | 8.20 | 5.00 | 8.11 | 9.40 | 14.20 | 15.70 | 40.40 | 24.70 | 13.90 | 9.00 | 7.50 | 8.20 | 16.10 |
| Café <i>b</i> (centavo/kg) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | 142.40 | 99.00 | 105.90 | 124.30 | 108.70 | 125.00 | 150.30 | 171.30 | 180.30 | 347.90 | 538.60 | 405.90 | 407.30 | 427.60 |
| B | 182.50 | 117.90 | 120.10 | 124.30 | 103.50 | 110.60 | 120.90 | 105.90 | 99.10 | 190.10 | 270.70 | 178.00 | 156.10 | 151.60 |
| Cacao <i>c</i> (centavo/kg) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | 79.40 | 26.90 | 36.60 | 67.50 | 53.80 | 64.40 | 113.10 | 156.10 | 124.60 | 204.60 | 379.00 | 340.40 | 329.30 | 317.50 |
| B | 101.80 | 70.10 | 41.10 | 87.50 | 51.20 | 57.00 | 89.00 | 96.40 | 68.50 | 111.80 | 190.50 | 149.30 | 126.20 | 112.60 |
| Huano <i>d</i> (centavo/kg) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | 16.50 | 14.30 | 15.90 | 16.60 | 14.00 | 16.20 | 16.50 | 18.40 | 24.70 | 25.70 | 27.50 | 28.70 | 32.60 | 36.80 |
| B | 21.20 | 17.00 | 17.90 | 16.60 | 13.30 | 14.30 | 12.40 | 11.40 | 13.60 | 14.00 | 13.80 | 12.60 | 12.90 | 14.80 |
| Carne vacuna <i>e</i> (centavo/kg) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | 46.10 | 42.60 | 72.80 | 56.30 | 80.40 | 103.80 | 142.10 | 148.20 | 78.50 | 82.10 | 95.00 | 95.70 | 177.90 | 214.00 |
| B | 59.10 | 50.70 | 81.80 | 56.30 | 76.60 | 91.90 | 106.80 | 91.50 | 43.10 | 44.30 | 47.70 | 42.00 | 58.20 | 75.90 |
| Trigo <i>f</i> (dólar/t) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | 61.70 | 59.20 | 58.10 | 57.00 | 62.10 | 69.10 | 178.00 | 139.40 | 122.70 | 95.50 | 124.90 | 156.30 | 160.10 | 160.10 |
| B | 79.10 | 70.50 | 69.50 | 57.00 | 59.10 | 61.20 | 102.90 | 109.90 | 76.00 | 67.00 | 58.00 | 54.80 | 59.90 | 56.80 |
| Maíz <i>g</i> (dólar/t) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | 81.60 | 59.50 | 72.30 | 58.90 | 66.70 | 71.60 | 119.30 | 158.70 | 154.10 | 158.90 | 114.40 | 152.50 | 154.80 | 192.90 |
| B | 104.50 | 70.80 | 81.80 | 58.90 | 69.50 | 63.40 | 89.70 | 98.00 | 84.70 | 75.90 | 77.50 | 58.10 | 59.30 | 68.40 |
| Algodón <i>h</i> (centavo/kg) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | 81.80 | 65.90 | 65.50 | 67.70 | 78.30 | 82.70 | 139.10 | 145.90 | 175.20 | 174.80 | 162.90 | 160.70 | 170.70 | 199.40 |
| B | 104.90 | 78.00 | 71.50 | 67.70 | 74.60 | 73.20 | 104.60 | 90.10 | 57.70 | 90.50 | 81.90 | 70.40 | 65.40 | 70.70 |
| Seda <i>i</i> (dólar/t) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | 111.00 | 92.00 | 117.00 | 117.00 | 126.00 | 140.00 | 204.00 | 277.00 | 220.00 | 231.00 | 280.00 | 264.00 | 298.00 | 260.00 |
| B | 142.00 | 110.00 | 131.00 | 117.00 | 120.00 | 124.00 | 218.00 | 171.00 | 121.00 | 126.00 | 141.00 | 118.00 | 114.00 | 92.00 |
| Carne soja <i>j</i> (dólar/t) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | 77.00 | 61.00 | 97.00 | 104.00 | 105.00 | 129.00 | 302.00 | 164.00 | 155.00 | 198.00 | 230.00 | 213.00 | 243.00 | 235.00 |
| B | 93.00 | 96.00 | 109.00 | 104.00 | 100.00 | 114.00 | 227.00 | 114.00 | 85.00 | 108.00 | 116.00 | 73.00 | 93.00 | 85.00 |
| Aluminio <i>k</i> (dólar/t) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | 572.00 | 573.00 | 540.00 | 693.00 | 639.00 | 562.00 | 551.00 | 752.00 | 877.00 | 978.00 | 1 132.00 | 1 170.00 | 1 310.00 | 1 477.00 |
| B | 669.00 | 682.00 | 607.00 | 633.00 | 609.00 | 515.00 | 414.00 | 464.00 | 462.00 | 534.00 | 569.00 | 513.00 | 502.00 | 524.00 |
| Plástico <i>l</i> (dólar/t) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | 26.38 | 24.35 | 23.29 | 34.88 | 32.26 | 29.27 | 25.56 | 38.10 | 36.09 | 38.10 | 40.16 | 38.84 | 36.50 | --- |
| B | 34.50 | 29.00 | 26.20 | 34.88 | 30.70 | 25.90 | 19.20 | 23.50 | 19.80 | 20.80 | 20.20 | 17.00 | 14.00 | --- |
| Cobre <i>m</i> (dólar/t) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | 827.00 | 707.40 | 772.00 | 1 272.00 | 1 134.00 | 1 115.00 | 1 298.00 | 1 690.00 | 1 401.00 | 1 517.00 | 1 451.00 | 1 444.00 | 2 034.00 | 2 373.00 |
| B | 1 050.00 | 842.00 | 867.00 | 1 272.00 | 1 080.00 | 988.00 | 976.00 | 1 043.00 | 770.00 | 829.00 | 729.00 | 633.00 | 779.00 | 842.00 |
| Estadío <i>n</i> (dólar/t) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | 2 089.00 | 2 236.00 | 3 309.00 | 3 441.00 | 3 689.00 | 3 913.00 | 5 016.00 | 8 736.00 | 7 492.00 | 8 373.00 | 11 786.00 | 13 800.00 | 15 702.00 | 17 165.00 |
| B | 2 578.00 | 2 662.00 | 4 415.00 | 3 841.00 | 3 513.00 | 3 463.00 | 3 771.00 | 5 933.00 | 4 117.00 | 4 575.00 | 5 925.00 | 6 088.00 | 6 016.00 | 6 087.00 |
| Minerales de hierro <i>o</i> (dólar/t) | | | | | | | | | | | | | | |
| A | --- | 17.10 | 15.70 | 15.20 | 13.50 | 12.80 | 17.10 | 19.00 | 22.60 | 21.90 | 21.50 | 19.40 | 23.30 | 28.00 |
| B | --- | 20.40 | 17.60 | 15.20 | 12.90 | 11.30 | 12.90 | 11.70 | 12.40 | 12.00 | 10.90 | 8.50 | 8.90 | 9.90 |
| Índice del valor unitario de las exportaciones manufacturadas de países desarrollados 1970 = 100 | 78.00 | 84.00 | 89.00 | 100.00 | 105.00 | 113.00 | 133.00 | 162.00 | 182.00 | 183.00 | 197.00 | 223.00 | 261.00 | 282.00 |

Fuente: Banco Mundial "Commodity Trade and Price Trends", agosto de 1980; Naciones Unidas, "Statistical Yearbook".

Nota: A) Cotización internacional en dólares corrientes. B) Precio ajustado, cotización internacional deflacionada por el índice de valor unitario de las exportaciones de manufacturas de los países desarrollados (1970 = 100).

a) Azúcar sin refinar. Las cotizaciones para 1955 y 1960 corresponden a precios del contrato mundial No 4 de Nueva York, las CUBA; Desde 1965, precio "mundial". Consejo Internacional del Azúcar, cotizaciones diarias FOB y cotizaciones puertos del Caribe. b) Café colombiano de Manizales, Armenia y Medellín. Precio al contado Nueva York. c) Organización Internacional del Cacao, precio medio diario, promedio tres meses de negociación. d) Cualquier origen. Para 1955 y 1960, contrasempeño. Importador y distribuidor FOB puerto de entrada en partidas de 100 lbs. Desde 1965, precio de primera clase procedentes de Centromérica y Ecuador, exportador a distribuidor o al por mayor, FOB puerto de entrada, en cajas de 40 lbs. e) Argentina, valor unitario FOB de exportaciones de carne desmenuada congelada a la CEE. f) Estados Unidos. "Soft Red Winter" Clase US No 1 FOB puertos del Atlántico. Antes de junio 1978 "SW" 2a. clase. g) Argentino. Hasta 1965, amarillo, La Plata, ferdo, cif Liverpool y Londres. De 1970 a 1978, cif Rotterdam para entrega de 30 a 60 días. De 1973 en adelante, cif Puertos del Mar del Norte. h) Mexicano. St. Ridding, 1 1/16" cif Norte de Europa. Con anterioridad a 1974 cif Liverpool. 1955-1959 St. Ridding a 1/32". i) Estados Unidos. No 2, a granel, cif Rotterdam. j) Cif Rotterdam. k) Mercado de Nueva York. Para el año 1955, lingote primario. De 1960 en adelante lingote sin aleación. 99.98% precio de productor. l) Precio de referencia en los Estados Unidos basado en importaciones de Jamaica. m) Cobre electrolítico, refinado, lingote, precio de productor, mercado de Nueva York. n) En Chicago. "strut", puesto en Muelle, derechos pagados, mercado de Nueva York. o) Brasilino, 60% cif puertos del Mar del Norte. Con anterioridad a 1975, 68%.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استلم منها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Para obtener las publicaciones de la CEPAL pídaselas o solicite información a:

PUBLICACIONES DE LA CEPAL
Casilla 179-D, Santiago de Chile

Primera edición

Impreso en Naciones Unidas — Santiago de Chile — 81-8-1766 — Agosto de 1981 — 1220